

СЕГОДНЯ

СОБЫТИЕ НОМЕРА

БОЛЬШАЯ ИГРА, ГДЕ ЧИНОВНИКИ — ПЕШКИ

Тихое перемещение Инессы Дробышевской с кресла министра здравоохранения на должность сенатора вовсе не означает, что человек устал, решил отдохнуть, что пришло время мыслить глобально. Инесса Михайловна была смещена со своей должности после серьезных разборок, связанных с поставками в страну медицинской техники и оборудования. Причем Инесса Дробышевская стала не первым чиновником, потерявшим кресло в этой неравной борьбе.

стр. 5

СОВРЕМЕННОЕ
ПЕЙДЖИНГОВОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ

САМЫЕ НИЗКИЕ
ЦЕНЫ



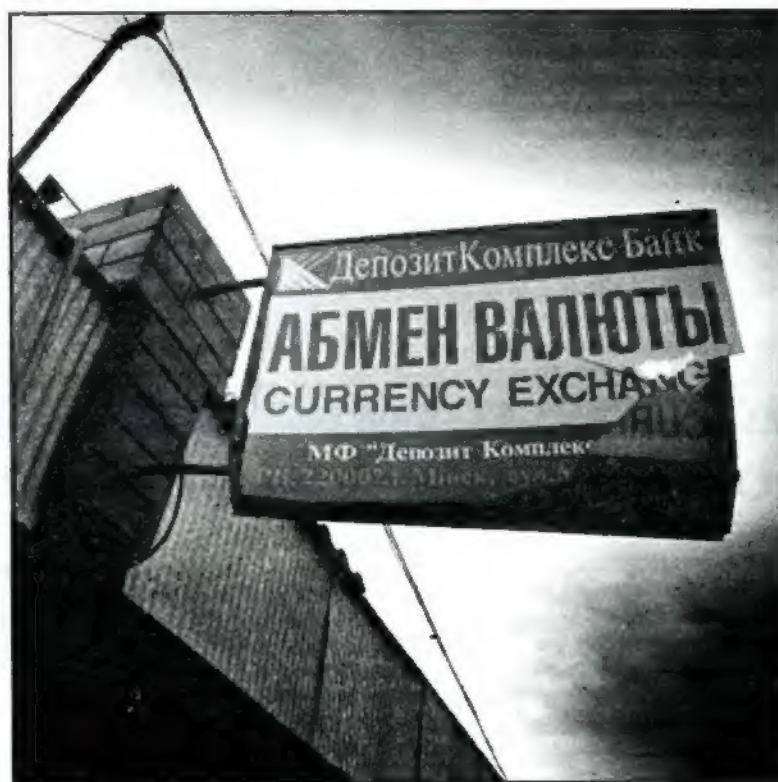
НАИБОЛЕЕ ПОЛНЫЙ ПАКЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ

Следует отметить, что наступление властей на операторов «черного» валютного рынка ожидалось давно. «БДГ» последний раз об этом предупреждала в конце января. По правде сказать, белорусский президент свои намерения особо и не скрывал. Можно долго обсуждать экономическую неграмотность многих советников Александра Лукашенко, которая не позволяет им заглянуть в завтрашний день, или рассуждать о текущем политическом моменте, которому сегодня подчинены все экономические решения властей, но определенная логика в действиях государственных структур тем не менее присутствует. Уже год идет медленное, но верное ужесточение валютной политики. Рынок наличных продаж охотается последним сектором, где государственные органы бессильны. Уличные менялы в сознании некоторых людей из президентского окружения после ареста председателя правления Национального банка Тамары Винниковой стали главными врагами стабилизации курса белорусского рубля.

Государственные мужи всегда ломали голову над тем, как привлечь в официальный оборот сбережения населения. За последние несколько лет только Богданкевичу удалось в начале 1995 года добиться здесь некоторых успехов: несколько месяцев длился «депозитный бум». Однако весь про-

ПАВЕЛ ШЕРЕМЕТ, ИВАН КАШКАН

Александру Лукашенко не дают спокойно работать лавры великих революционеров. Белорусский президент решил управлять ситуацией в тихой до него стране при помощи декретов. Правда, из-за этого ситуация все больше приобретает характеристики революционной. Пока неизвестно, кто в конечном счете пострадает, однако совершенно очевидно, что декрет №1 «О мерах по обеспечению порядка при осуществлении валютно-обменных операций» осложнит жизнь многим гражданам Беларуси.



Первые жертвы

шлый год население, наоборот, старательно оберегало свои валютные сбережения от государственной заботы. По скромным подсчетам специалистов Национального банка, на руках у граждан Беларуси находится около \$1 млрд. Еще большими темпами рос оборот «черного» валютного рынка. Темпы роста испугали в середине прошлого года белорусских банкиров, и они предложили Национальному банку разрешить банкам покупать валюту у населения по рыночному курсу, а разницу между фиксированным курсом и реальным отдавать государству

-- лишь бы валюта шла через финансовые структуры, а не через «черный» рынок. Тогда и появилось пресловутое «комиссионное вознаграждение». Но долго выдержать этот двойной валютный стандарт государство не смогло. Катастрофическая нехватка валюты заставляет пойти не по пути нормализации экономических отношений (что требует системных мер и времени), а усилить конфискационную политику. Что мы теперь и имеем.

Подписав свой первый декрет «О мерах по обеспечению порядка при осуществлении валютно-обменных

операций», Александр Лукашенко в очередной раз продемонстрировал решимость действовать вне рамок правового поля, в том числе, ради достижения поставленных целей, нарушая собственную Конституцию.

Впрочем, по информации «БДГ», проект этого декрета был подготовлен в недрах налоговой инспекции и управления по борьбе с экономической преступностью МВД. Получается, что сами же борцы с валютчиками придумали себе чрезвычайные полномочия, а президент лишь узаконил их неограниченные права. Эти методы спецслужб уже стали хрестоматийными: чем хуже обстановка в стране, тем больше прав требуют себе МВД, КГБ и налоговая полиция.

Результаты деятельности МВД и Главной налоговой инспекции по выполнению указа президента от 25 января 1996 года №31 «О совершенствовании государственной денежно-кредитной политики» довольно скромны. Например, за 9 месяцев прошлого года в сфере обращения валюты сотрудниками милиции выявлены следующие нарушения: вскрыто 238 фактов нарушения установленного порядка проведения валютных операций, на «менял» составлено 4180 административных протоколов. Общая сумма штрафов, наложенных на «валютчиков», составила BLR 4 млрд. 825 млн.

Кроме того, в результате спецмероприятий по борьбе с незаконными валютными операциями милицией изъято: BLR1 млрд. 514 млн., RUR206 млн., \$69 тыс., DEM13 тыс. Всего же за весь минувший год выявлено 297 фактов нарушения установленного порядка валютных операций. Об изъятых суммах милицейская статистика пока умалчивает. Видимо, эти сведения тоже не очень впечатляющие.

Несмотря на то, что борьбу правоохранительных и налоговых органов с валютчиками нельзя назвать успешной, власти тем не менее не отказались от замыслов укрощения валютного курса сугубо карательными мерами. Теперь, издав декрет №1, Александр Лукашенко предоставил милиционерам, налоговикам и контролерам фактически неограниченные права в борьбе с валютчиками.

Окончание на стр.4

NOTA BENE!

Vesso-Bel
Пейджерная компания

Лицензия №121 Минсвязи

Тел./ф. (0172) 207-869



- Связь в Беларуси и России
- Многоканальный телефон оператора
- Информационные каналы
- Лучшие модели пейджеров

NEW

- УСЛУГИ электронного оператора
- АСТРОПРОГНОЗ

PAREX
bank



КОНСУЛЬТАЦИИ:

- » ПО ВЗАИМОРАСЧЕТАМ МЕЖДУ СТРАНАМИ СНГ И ЗАПАДА;
- » ПО ВОПРОСАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОФШОРНЫХ КОМПАНИЙ, ОТКРЫТИЮ СЧЕТОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ БАНКАХ И ОФОРМЛЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК VISA, EC/MC, AMEX;
- » ПО РАЗМЕЩЕНИЮ ВРЕМЕННО СВОБОДНЫХ СРЕДСТВ И ФОРМИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ ИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИИ, УКРАИНЫ, БЕЛАРУСИ, ЛАТВИИ И ЛИТВЫ;
- » ПО ВОПРОСАМ ВЛОЖЕНИЙ В ЗАПАДНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ, КОРПОРАТИВНЫЕ И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ США, КАНАДЫ, СТРАН ЧЛЕНОВ ЕС.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МИНСКЕ: ТЕЛ. +0172 391 654, +0172 762 016,
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В ВИТЕБСКЕ: ТЕЛ. +0172 766 744, +0212 255 114,
ТЕЛЕФОН В РИГЕ: +013 701 0000, ФАКС: +013 701 0001.

ПОЧЕМУ Институт
общественных связей
НЕ УЧАСТВУЕТ
в международной выставке
РЕКЛАМА-97 / COMBIT-97

Смотрите стр.3

RADIO
РАДИО
PAGE
пэйдж

249-00-00

ТЕЛЕФОН, КОТОРЫЙ ВЫ ПОМНИТЕ
ВСЕГДА!

Минск
Компани ТАА

Новый взгляд на
мобильную связь.

- доступ через модем
 - электронный секретарь
 - многофункциональные пейджеры
 - аренда и прокат пейджеров
 - информационные каналы
- Прямая связь с городами
России и СНГ через минского
оператора

работаем
в Минске,
Борисове,
Слуцке, Березино

МОБИКОМ
ПЕЙДЖИНГ-СИСТЕМА

Уникальное предложение
доступные цены!

SCRIPTOR LX-1
с "бегущей строкой"

(017) 2780898
2786030

NEW

Минск
SCRIPTOR LX1

Лицензия №151 от 31.07.95г. выдана на период
до 31.07.2000г. Минсвязи и информатизации

ВИЗИТЫ

СОСТАВ ДЕЛЕГАЦИИ ВНУШАЕТ ДОВЕРИЕ

Ольга ТОМАШЕВСКАЯ

10 февраля начался визит в Минск миссии Всемирного банка. Главный эксперт по Беларуси Джон Хансен прибыл в столицу Беларуси в конце прошедшей недели.

Состав миссии долго обсуждался. В результате в него вошли влиятельные во Всемирном банке фигуры -- директор 4-го европейского департамента Бэзил Кавальски,

исполнительный директор Люк Хублю, начальник отдела Джеймс Харрисон. Такие представительные делегации уже давно не посещали нашу страну. Это значит, что в зависи-

мости от результатов визита будет определяться дальнейшая политика банка по отношению к Беларуси.

Намечены встречи представителей Всемирного банка в Минэкономике, Нацбанке, ключевых министерствах. Не исключено, что члены миссии встретятся с Александром Лукашенко.

Судя по всему, Всемирный банк настроен по отношению к

нашей стране благожелательно и намерен сделать все возможное, чтобы активизировать сотрудничество. Необходимо лишь ответное желание белорусского руководства встать на путь экономических реформ, без которых переговоры об активизации сотрудничества с международными финансовыми организациями станут попросту бессмысленными.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

ПОТРЕБЛЕНИЕ ПРЕВЫШАЕТ ПРОИЗВОДСТВО

Андрей МАХОВСКИЙ

На прошлой неделе состоялась расширенная коллегия Министерства внешнеэкономических связей. На совещании были подведены итоги внешнеэкономической деятельности Беларуси в прошлом году. Реальные результаты существенно отличаются от официальных победных реляций правительства.

Самой тревожной тенденцией прошлого года было названо увеличение дефицита внешнеторгового сальдо. В торговле практически со всеми странами значительно возрос импорт и сократился экспорт. Например, если в 1995 году в сальдо с Украиной было положительным и составляло \$38 млн, то за 1996 год оно стало отрицательным и выросло до \$411 млн. Общий объем импорта увеличился на

20%. В торговле со странами дальнего зарубежья превышение импорта над экспортом составило 30%.

Еще более значительно выросло отрицательное сальдо в торговле со странами СНГ. В прошлом году поставки белорусских тракторов снизились на 77%; автомобилей -- на 88%; химических волокон -- на 84%. Главные причины такого положения, по мнению специалистов министер-

ства, -- резкое увеличение себестоимости белорусской продукции и денежно-кредитная политика правительства. Выгодными статьями белорусского экспорта по-прежнему остаются лишь древесина, текстиль и казеин.

При резком сокращении экспорта в прошлом году существенно увеличились объемы импорта. Особенно это ощущалось в торговле продовольственными товарами. Так, продукции животноводства из стран СНГ было поставлено на сумму \$80 млн. Импорт продовольствия из стран дальнего зарубежья увеличился в два раза. Самыми популярными импортными товарами являются алкоголь и табак. Белорусской таможенной

было изъято 500 тысяч декалитров незаконно ввозимых алкогольных напитков.

В общем, ссылки белорусских властей на то, что продовольственный кризис обусловлен исключительно вывозом белорусского продовольствия за границу, по меньшей мере безосновательны. Импорт продовольствия в течение всего прошлого года существенно превышал экспорт. Основная причина заключается в том, что при сокращении производства в Беларуси не произошло одновременного снижения уровня потребления. Этим же объясняется и резкий рост отрицательного сальдо внешнеторгового баланса по прочим позициям.

СОТРУДНИЧЕСТВО

«ЛУКОЙЛ» И «ЮКОС»: ПОСЛЕДНЯЯ ПОПЫТКА

Отдел информации «БДГ»

Еще в начале минувшей недели казалось, что в отношениях между Беларусью и основными поставщиками нефти в нашу страну -- компаниями «ЛУКОЙЛ» и «ЮКОС» -- пробежала черная кошка. И вот очередная новость. В конце февраля должна состояться встреча Александра Лукашенко с президентом российской нефтяной компании «ЛУКОЙЛ» Вагитом Алекперовым. Планируется обсудить дальнейшую деятельность этой компании в нашей стране.

Не так давно на пресс-конференции вице-премьер Петр Прокопович дал понять, что во-

прос о вхождении «ЛУКОЙЛа» в состав акционеров Новополоцкого НПЗ не решен окончательно.

Г-н Прокопович сказал, что акции получит та фирма, которая будет готова к серьезным инвестициям в это предприятие. С другой стороны, исполняющий обязанности премьера Сергей Линг заявил в интервью «БДГ»: «Мы готовы к сотрудничеству. У нас есть совместный проект по реформированию «Нафтан», есть определенные условия со стороны российских компаний. Мы бы хотели высказать свою позицию. Я думаю, мы можем найти

точки соприкосновения и продолжать работать». На вопрос о том, выполнило ли белорусское руководство свои обязательства по отношению к компаниям «ЛУКОЙЛ» и «ЮКОС», Сергей Линг заявил, что это «они не выполнили своих обязательств». Тем не менее «ЛУКОЙЛ» явно демонстрирует готовность активно работать в Беларуси и далее. В частности, компания согласилась поставлять нефть в рамках российской квоты.

СКАНДАЛ

БЫВШИЙ ДЕПУТАТ ЗАДЕРЖАН ПРИ ПОПЫТКЕ ДАТЬ ВЗЯТКУ

Андрей МАХОВСКИЙ

На прошлой неделе за попытку дачи взятки арестован президент частной фирмы «Ивацевичи» Владимир Кудинов. Это достаточно заурядное для нашей страны событие не вызвало бы особого интереса, если бы задержанный не был депутатом Верховного Совета 13-го созыва.

По официальной версии, Владимир Кудинов пытался вывезти за пределы Беларуси несколько тонн мяса. По дороге был задержан сотрудниками ГАИ, которым документы на эту продукцию показались подозрительными. Владимир Кудинов предложил инспектору взятку в \$500. Честный страж правопорядка не только не принял деньги, но и арестовал бывшего депутата.

Милиция не видит какой-либо политической подоплеку в этом деле. По мнению сотрудников охраны правопорядка, это вполне обычное событие. Депутат Владимир Кудинов пытался совершить экономическое преступление и поэтому был задержан. Ни старая, ни новая белорусские конституции при этом нарушены не были. Закон позволяет милиции задержа-

вать депутата непосредственно на месте преступления.

Иного мнения придерживаются оппозиционные парламентарии. Дело в том, что Владимир Кудинов в Верховном Совете 13-го созыва был достаточно активным противником президента. Он являлся членом фракции «Гражданское действие» и подписал под обращением об импичменте президенту поставил в числе первых. Позже Владимир Кудинов агитировал своих коллег по депутатскому корпусу.

После роспуска парламента свою подпись под обращением Владимир Кудинов не снял. Соответственно и в депутаты нижней палаты его не приняли. Парламентарий стал заниматься предпринимательством, не отказываясь и от политической

деятельности. Как известно, он присутствовал на последнем заседании Верховного Совета 13-го созыва.

Поэтому представители оппозиции считают, что задержание Владимира Кудинова стало актом расправы. По словам члена фракции коммунистов Елены Скриган, взятки у нас вынуждены давать все бизнесмены, но задержали при этом почему-то только депутата. Валерий Щукин считает, что таким образом власти пытаются в очередной раз запугать оппозицию.

Кстати, версия задержания в неофициальном изложении

выглядит совсем по-иному. Как сообщила жена депутата, Владимир Кудинов был арестован не на улице, а в кабинете следователя. По ее словам, после проверки документов Владимир Кудинов был приглашен для объяснений в местное отделение милиции. На допросе, который продолжался более четырех часов, присутствовали начальник местной милиции, прокурор и следователь. После допроса Владимиру Кудинову предъявили ордер на арест, подписанный Генеральным прокурором по обвинению в попытке дать взятку следователю.

архитектурно-строительная компания
ЮЛИИ СКОРЫНИНОЙ



б-р Толбухина 3-427 2666557, 2688035

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА:

3 НОВОСТИ

- Послесловие к выездной коллегии Министерства транспорта, состоявшейся в Гомеле
- Связь -- одна из немногих отраслей, которую почти не затронул кризис

4 НОВОСТИ

- Повернется ли вектор государственной политики в сторону предпринимательства
- Декреты со времен Ленина издавались о проблемах судобосных: о земле, о мире...Лукашенко издал декрет о жалате

5 ЭКСПЕРТИЗА

- Закупка медицинского оборудования и медикаментов -- область повышенного риска для белорусских чиновников

6 ОБЩЕСТВО

- Стоит ли страна перед неизбежностью репрессивного процесса? У власти остается узкое пространство для маневра, чтобы отвлечь внимание голодного населения от провалов своей экономической политики

7 МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

- Утрата внутреннего и внешнего рынков, Россия к 2000 году может потерять \$ 64 миллиарда

8 БАНКИ. ДЕНЬГИ. ВАЛЮТА

- Республиканский центральный депозитарий ценных бумаг -- миф или реальность
- Валютное регулирование, осуществляемое с помощью декретов: первые плоды

9-20 КОНЪЮНКТУРА

21 БАНКИ. ДЕНЬГИ. ВАЛЮТА

- Автоматизированные банковские системы: обзор

22 БАНКИ. ДЕНЬГИ. ВАЛЮТА

- Рынок межбанковского кредитования: мертвый сезон
- Валютный рынок: доллар уверенным шагом движется к новым вершинам

23 КОМПАНИИ И РЫНКИ

- «Планар» на китайском рынке: новые контракты и большие перспективы
- Иракская нефть для Беларуси: проекты

24

- Центр радиационной медицины в Гомеле: долгосрочный международный значении
- Могилевский металлургический завод: были времена, когда предприятие считалось банкротом

25 КОМПАНИИ И РЫНКИ

- Попав в новые экономические условия, сфера услуг ищет новые формы выживания

26 КОМПАНИИ И РЫНКИ

- Изгнанные с Комаровского рынка предприниматели совместно с Белорусским народным фронтом проводят акцию протеста против незаконных действий властей

27 БИЗНЕС И БЕЗОПАСНОСТЬ

- На белорусском рынке появились трансконтинентальные аферисты
- Как «Белогорпромбанк» стал жертвой мошенников

ТРАНСПОРТ

БЕЛАРУСЬ — МОРСКАЯ ДЕРЖАВА

Ирина МАКОВЕЦКАЯ

6 - 7 февраля в Гомеле проходила выездная коллегия Министерства транспорта и коммуникаций, посвященная итогам работы предприятий водного транспорта и ведомственной промышленности за 1996 год и задачам на год текущий. Местом проведения коллегии Гомель был выбран не случайно: город над Сожем является не только крупным транспортным узлом страны, но и средоточием предприятий всех видов транспорта.

Особое внимание на коллегии было уделено водному транспорту как наиболее перспективному в межгосударственном аспекте. Отмечено, что за 1996 год объем перевозок грузов уменьшился на 19,8%, а непосредственно грузооборот — на 33,9%. В этой связи в белорусском речном пароходстве проводилась работа по привлечению основных фондов в соответствии с объемом выполняемых работ. Так, на консервацию было выделено 50% подвижного состава, что позволило сэкономить BLR 15 млрд. Еще одним источником доходов стала реализация 54 единиц водного транспорта, от которой получено BLR 1 млрд. 482 млн.

Тем не менее на этот год министерством запланирован рост объема перевозок на 10% и грузооборота в 1,5 раза. Предполагается, что достичь этого можно в результате освоения новых экспортно-импортных рейсов, для чего пароходству при участии управления водного транспорта министерства необходимо заключить соглашение с Украиной (о судоходстве по внутренним водным путям) и с Польшей (об использовании пограничных рек). Как отметил заместитель министра транспорта и коммуникаций Владимир Уласен, «предприятия водного транспорта сегодня как никогда находятся в более выгодном положении, так как реальные грузопотоки тяготеют к водным путям». Чтобы сохранить эту тенденцию, особенно в отношении зарубежных перевозок, необходимо создать суда смешанного плавания, т.е. типа «река — море». Это обеспечило бы доставку грузов потребителям по рекам Дунай,

Майн и Рейн (самому популярному международному пути) без перегрузки на морские суда, существенно увеличивающей расходы по транспортировке.

Строительство одного такого судна — грузового теплохода класса «ОПР» грузоподъемностью 700 тонн и приставки к нему грузоподъемностью 900 тонн — начато на Гомельском судостроительно-судоремонтном заводе. Планируется, что этот сухогруз мощностью в 600 лошадиных сил будет готов к концу 1997 года при условии регулярного финансирования, которого министерство твердо пообещать не могло.

Кроме того, на коллегии шла речь о создании морских судов с тем, чтобы транспортировка отечественных грузов потребителям в более удаленные страны осуществлялась непосредственно судами под белорусским флагом.

Превращение Беларуси в морскую державу потребует от Национального собрания принятия Кодекса речного транспорта и Кодекса торгового мореплавания, а также введения паспорта моряка, что сопряжено с определенными финансовыми затратами, на которые Министерство финансов пойти пока не решается.

Промышленными предприятиями Министерства транспорта и коммуникаций в 1996 году было произведено товарной продукции на BLR 900 млрд. 300 млн., что составило 104,4% к плану.

В то же время из-за неспособности большинства постоянных клиентов удавалось работать лишь на половину возможного. Например, из-за отсутствия заказов был полностью прекращен капитальный ремонт грузовых автомобилей. На 50% использовались мощности по ремонту автобусов; на 20% — по строительству речных судов; на 15% — по изготовлению прицепов. К началу года на предприятиях отрасли, по сути, были выведены из оборота BLR 180 млрд., вложенных в производство продукции и «зависших» по вине служб сбыта.

В этом году предполагается активизировать работу промышленных предприятий за счет проведения акционирования, укрепления маркетинговых служб и передачи ведомственных объектов социальности на баланс местных органов власти. Планируется, что это позволит довести объем производства до 106% к уровню прошлого года. Однако прошлогодние темпы акционирования вызывают сомнения в действенности этой акции. Так, из 7 предприятий, подлежащих акционированию, подготовительная работа была завершена только на Барановичском заводе запасных частей. Остальные, за исключением Брестского авторемонтного завода, который отделился от смены формы собственности, находятся сейчас на разных этапах подготовки к созданию ОАО.

АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
ЮЛИИ СКОРЫННОЙ

СОВРЕМЕННЫЕ НАСТЕННЫЕ ПОКРЫТИЯ ПРОДАЖА И НАНЕСЕНИЕ

- ✓ КИРПИЧ ОБЩИЙ FOLDESCOR OT 4,5 КВ. М
- ✓ ПОКРЫТИЯ FOLDESCOR 2000 33-3,5 КВ. М
- ✓ ДЕКОРАТИВНЫЕ ШТУКАТУРКИ CERESIT-33-4 КВ. М BAYRAMIX-37 КВ. М

СТОИМОСТЬ РАБОТ — 3 ЗЕН. М, СТОИМОСТЬ ПОДГОТОВКИ СУЩЕ — ДО 2 ЗЕН. М

БУЛЬВАР ТОЛБУХИНА 3-425 Тел 266-65-37 ФАКС 268-80-35

СВЯЗЬ

В ОЖИДАНИИ НОВЫХ УСПЕХОВ

Виктор МАРТИНОВИЧ

6 февраля состоялось заседание коллегии Министерства связи Беларуси, посвященное итогам работы отрасли в 1996 году. Отмечалось, что, несмотря на кризис во многих областях белорусской экономики, отраслевым предприятиям Минсвязи удалось достичь запланированных технико-экономических показателей, развить номенклатуру оказываемых услуг, увеличить выручку от реализации работ.

В прошлом году выручка от реализации продукции, работ и услуг составила BLR 4,9 трлн., что в 1,6 раза больше аналогичного показателя прошлого года. Доходы от основной деятельности составили BLR 4,8 трлн.

Населению оказано услуг связи на сумму BLR 1,7 трлн. Удельный вес платных услуг связи в общем объеме доходов от основной деятельности составил 35%, что выше уровня 1995 года на 6 пунктов. В 1997 году было получено свыше BLR 839 млрд. прибыли, из них BLR 746 млрд. — по основной деятельности. Прибыль от реализации услуг связи составила BLR 659 млрд. Рентабельность по основной деятельности достигла 16,9%, по сравнению с 1995 годом она увеличилась на 5,1 пункта. Себестоимость BLR 100 выручки от реализации услуг составила BLR 79,7 рублей, что ниже уровня предыдущего года на 3,5%.

Среднемесячная заработная плата за 1996 год по отрасли составила BLR 1377 тыс., в том числе по основной деятельности — BLR 1323 тыс.

За счет всех источников финансирования на развитие средств связи и жилищное строительство в 1996 году направлено BLR 1921 млрд. капитальных вложений. Введено основных фондов на общую сумму BLR 1878 млрд. (127,2% к заданию).

В минувшем году продолжались работы по развитию местных телефонных сетей. Прирост основных телефонных аппаратов в 1996 году достиг наивысшего уровня за все время развития средств связи и составил 160 тысяч, в том числе 145 тысяч — на

городских телефонных сетях, 15 тысяч — на сельских. 97% телефонных аппаратов от общего прироста направлено на удовлетворение спроса населения. В целом на местных телефонных сетях введено в эксплуатацию 200,991 тыс. номеров АТС.

В 1996 году была начата реализация достаточно большого количества проектов, целью которых был выпуск в стране оборудования, предназначенного для работы на рынке услуг связи. Одна из главных причин активизации работ в этой области — появление в Беларуси представителей крупнейших телекоммуникационных компаний из Западной Европы и США.

Сотрудниками Минсвязи были налажены тесные контакты с предприятиями Минпрома для создания новых технических средств связи. Благодаря этому была окончательно доработана и уточнена Государственная научно-техническая программа «Белсвязьтехника». Реализацию одиннадцати ее первоочередных проектов по наиболее приоритетным направлениям планируется завершить уже в 1997 - 1998 годах. Эти проекты уже прошли государственную экспертизу и направлены в Комитет по науке и технологиям для оформления государственного заказа.

Проблемы реализации программы в срок упираются в отсутствие гарантированного и ритмичного финансирования бюджетной части затрат, недостаток собственных средств у исполнителей работ. Среди проектов, реализация которых начата в 1996 году, — создание совместного производства со-товых систем радиотелефонной

связи фирмы «Интер Диджитал» и малого предприятия «Элпром». В конце прошлого года ГП «Брест-облтелеком» начало опытную эксплуатацию этих мобильных систем, по результатам которой будет сделан вывод о целесообразности создания СП в Беларуси.

В течение года продолжалась работа по внедрению новых, современных видов и услуг связи, модернизации и дальнейшему развитию средств электросвязи. Практически завершено создание современной международной и междугородной сети электросвязи. Включены каналы связи на основные экономически развитые страны мира. 96% абонентов сетей общего пользования имеют возможность доступа к автоматической междугородной телефонной связи. Начиная с середины 1996 года в Беларуси начала работать национальная сеть БелПАК. Теперь это достаточно развитая в технологическом отношении система, насчитывающая 18 узлов. Количество абонентов по всем видам услуг с июня прошедшего года увеличилось на 698 и достигло 2046. Особенно значительно — с 12 в июне до 235 в декабре — выросло число абонентов, пользующихся доступом к сети «Интернет».

Тем не менее задействование сети БелПАК на перспективном направлении «Интернет» ГП «Облтелеком» проводится медленно. Суммарное количество абонентов по 5 областям составило 65: Гродно — 25, Могилев — 19, Витебск — 12, Гомель — 6, Брест — 3.

В прошлом году завершились подготовительные работы по организации тендера на право предоставления услуг сотовой связи в цифровом стандарте GSM. В феврале Министерство связи намерено объявить открытый международный тендер на получение лицензии GSM в Беларуси. Согласно условиям тендера лицензия будет выдана совместно предприятию, организованному РО «Белтелеком» и победителем тендера.

ДИЗАЙН РЕМОНТ ОТДЕПКА

СОВРЕМЕННЫЕ
МАТЕРИАЛЫ

(017) 236-55-01
(017) 236-54-31



ФЕЛИКС

ИГРА ВООБРАЖЕНИЯ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Вопрос к профессионалам



ПОЧЕМУ Институт общественных связей НЕ УЧАСТВУЕТ

в международной выставке?
РЕКЛАМА-97 / СОМБИТ-97?

Основное направление деятельности Института Паблик Рилейнз — формирование и развитие общественных связей, концептуальная реклама, создание информационного образа фирм и организаций. К сожалению, подобного рода интеллектуальный продукт невозможно представить достойно на выставочном стенде. Этим, а также большим количеством текущих заказов, и объясняется наше неучастие в выставке.

В любом случае, каждый отдел Института, опытные психологи, социологи, журналисты и дизайнеры всегда готовы быть Вам полезными.

Телефон/факс: (017) 232-12-84, 288-25-78
Факс/модем: (017) 288-28-68. E-mail: aif@ipr.belpak.minsk.by



БОЛЕЕ
1000
НАИМЕНОВАНИЙ

СТРОИТЕЛЬНЫХ
МАТЕРИАЛОВ
ДЛЯ ДОМА И ОФИСА
ИЗ ГЕРМАНИИ,
ГОЛЛАНДИИ,
ИТАЛИИ, РФ

ОБОИ



САНТЕХНИКА



СВЕТИЛЬНИКИ



ЛИНОЛЕУМ



ВСЕ ДЛЯ ВАННОЙ КОМНАТЫ



Магазин



10.00 • 19.00

тел: (017) 253-70-01

ст. "Пушкинская"

KNAUF • PUFAS • RUG • JUMA • MARBURG • HASEKA • SIEPER • FLABEG • ARISTON • PIZA

"Рамит-СТРОЙМАРКЕТ"

10 февраля 1997 года № 9 (352)

СОБЫТИЕ НОМЕРА

ВАЛЮТЧИКИ ПОЛУЧИЛИ «ДЕКРЕТНЫЙ ОТПУСК»

Окончание, начало на стр.1

Многие положения декрета противоречат не только устаревшему Кодексу об административных правонарушениях, но и самой президентской Конституции. В частности, согласно пункту 2.6. декрета «право осуществлять производство по делам об административных нарушениях (то есть налагать штрафы от 150 до 300 минимальных затрат и даже подвергать виновных административному аресту -- прим.авт.) предоставляется органам Комитета государственного контроля, государственным налоговым органам и органам внутренних дел». Иными словами, валютчиков и граждан, которые захотят приобрести у них СКВ согласно президентскому декрету будут штрафовать без суда и следствия. Данное нововведение противоречит Административному кодексу, который предусматривает вынесение судебных решений по фактам нарушения правил валютных операций.

Более того, предоставленное декретом право налоговым, правоохранительным и контролирующим органам конфисковывать в доход государства иностранную валюту и иные денежные средства, находившиеся у виновных лиц, нарушает статью 44 новой Конституции, которая гласит, что принудительное отчуждение имущества допускается лишь по постановлению суда.

Правда, в статье 44 также предусмотрен случай отчуждения собственности и «по мотивам общественной необходимости при соблюдении условий и порядка, определенных законом, со своевременным компенсированием стоимости имущества». Но совершенно очевидно, что эта конституционная норма предусмотрена на случай экстремальных ситуаций, например, военных действий.

И это только самые грубые противоречия декрета действующему законодательству, мелкие несоответствия Административному кодексу есть почти во всех пунктах декрета. Похоже, у Конституционного суда, наконец-то, появился повод напомнить о своем существовании.

По мнению специалистов, столь жесткие карательные меры не остановят уличных менял. Да и обойти этот декрет не так уж сложно. Валютчики уже давно применяют простой способ обеспечения сохранности своих средств. Основан он на принципе разделения труда. Один человек с незначительной суммой денег в кармане ищет клиентов, а затем, убедившись в их надежности, сводит с кассиром, который и производит обменную операцию в укромном месте. Репрессии только увеличат маржу и сделают операции на «черном» рынке дороже, что будет усиливать давление на официальный курс белорусского рубля.

Вообще, многие уличные менялы для защиты от милиционеров и налоговиков еще до появления президентского декрета создали надежные системы слежения и оповещения. Основная задача этих своеобразных служб безопасности заключается в том, чтобы путем подкупа нужных людей заранее узнать о готовящихся «облавах» и оповестить членов команды, занимающихся непосредственно обменом денег. А то, что акции по борьбе с валютчиками будут проводиться лишь эпизодически, не вызывает сомнений, поскольку для постоянной работы в местах «тусовки» уличных менял не хватит даже нынешней огромной армии милиционеров, налоговиков и контролеров. Хотя за сотрудников карательных органов можно, действительно, порадоваться, поскольку благодаря президенту они смогут значительно увеличить свои нетрудовые доходы.

Наиболее вероятными жертвами президентского декрета окажутся обычные граждане, которым все равно придется пользоваться услугами «черного» рынка для покупки СКВ, ибо в обменных пунктах валюты на всех желающих не хватает и хватать не будет.

Так что война президента с объективными законами рыночной экономики во имя стабилизации курса хиреющей на глазах национальной валюты может обернуться настоящими административными репрессиями против населения, пытающегося спасти свои средства от инфляции.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ИДЕЯ РЫНКА ВСЕСИЛЬНА, ПОТОМУ ЧТО -- ВЕРНА

СВЕТЛАНА КАРПЕKOBA

«В прошлом году негосударственный сектор впервые работал эффективнее, чем государственный», — заявил и.о. премьер-министра Беларуси Сергей Линг, выступая 7 февраля на расширенной коллегии Министерства предпринимательства и инвестиций.

По предварительным данным, за 1996 год только в Минске от коммерческих структур и частных предпринимателей без образования юридического лица в бюджет в виде налогов поступило 2,5 трлн. рублей. Это приблизительно 1/3 от всех поступлений налогов в бюджет города. Общая сумма этих платежей по республике за 1996 год -- около 7,3 трлн. рублей. Налоговые поступления в бюджет от деятельности малого предпринимательства в 1996 году составили свыше 15% всех налогов, перечисленных в бюджет.

В целом выступление Сергея Линга на коллегии можно назвать в определенной степени программным, во всяком случае, по отношению к частному сектору экономики. «Я понимаю, что для бизнеса, для предпринимателей любого ранга очень важно, какие условия государство создает для их работы. С этих позиций, мне кажется, государство начинает понимать и выполнять свою роль. Борьба с криминальными структурами, мафиозностью, обеспечение стабильности в государстве на руку предпринимателям, и они должны это оценивать» -- отметил и.о. премьер-министра.

Говоря о ситуации в экономике страны, г-н Линг подчеркнул: «За прошедший год достигнуты некоторые положительные итоги, и это подтверждает статистика. Но с моей точки зрения, эти положительные результаты -- скорее, моральный, психологический вес, а не серьезный экономический. На 2,6% возрос ВВП, на 12% -- реальные доходы, на 23% -- розничная продажа. Практически все регионы дали прибавку. Конечно, это положительный результат, но мы при этом не должны забывать, сравнивая показатели с 1995 годом, что «проваливается» страна начала с 1991-1992 года. И если с 1991 года это падение достигло 30-40%, то 2,6% -- совсем небольшая цифра. И нам следует хотя бы удвоить темпы роста в 1997 году.

Беды наши остались прежними: неэффективная экономика, отсталые технологии, отсутствие конкретной амортизационной политики, вопросы неплатежей, низкий уровень исполнительской дисциплины. И если не сумеем устранить эти причины, серьезных подвижек не будет.

На негосударственный сектор мы возлагаем очень большие надежды, потому что он более гибкий, он дает возможность быстрее внедрять новые технологии, создавать рабочие места. Мы стараемся, чтобы эти тенденции закреплялись.

Говоря об инвестировании, и.о. премьер-министра отметил, что западные инвесторы гораздо охотнее идут на сотрудничество с частным сектором: «Когда я вел переговоры с представителями Европейского банка реконструкции и развития или Мирового банка, то речь шла о том, что они предпочитают вкладывать средства в проекты негосударственные. Однако сегодня у нас остаются и неосвоенные кредитные линии из-за того, что нет подходящих проектов. Ведь, к примеру,

бельгийская или австрийская линии только потому и не использованы, что не найден толковый проект. А между тем в прошлом году мы заплатили свыше \$40 млн. за взятые, но неиспользованные кредиты».

Сергей Линг также проинформировал, что правительство не спешит с акционированием и приватизацией некоторых крупных (в частности, так называемых градообразующих) промышленных предприятий из-за того, что с ними связано существование населенных пунктов, и соответственно решение целого комплекса

чeskих лиц-субъектов малого предпринимательства, осуществляющих производственную деятельность, в течение первых двух лет со дня регистрации; уплату налогов субъектами малого предпринимательства (кроме НДС и акцизов) один раз в квартал, что значительно упрощает их работу и позволяет получить дополнительные оборотные средства; предоставление налоговых льгот банкам, обеспечивающим кредитование субъектов малого предпринимательства, которые осуществляют производственную деятельность.

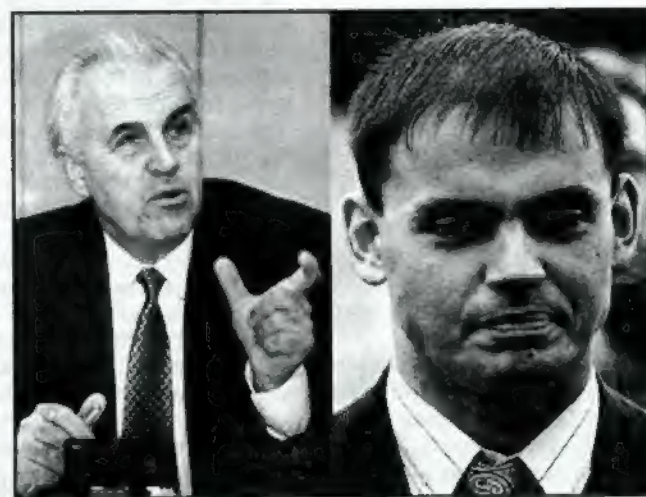
Александр Сазонов также заявил о своей уверенности в том, что предпринимательский сектор в 1997 году получит по меньшей мере 300 млрд. рублей, запланированных для реализации основных мероприятий государствен-

спертизе инвестиционных проектов. Затем специалисты ЮНИДО вместе с этими экспертами осуществят отбор проектов и окажут помощь в составлении проектных документов. Инвестиционные проекты, получившие одобрение, будут распространены по компьютерной сети в более чем 100 странах мира для поиска партнеров по сотрудничеству и обсуждения их кандидатур на форуме.

В министерстве также будут разрабатываться предложения по созданию обществ взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства; фондов венчурного капитала; лизингового фонда; центров инновационных технологий и инновационного предпринимательства; фонда неэффективно используемых производственных зданий, сооружений, объектов незавершенного строительства, находящихся в государственной собственности, для сдачи этих объектов в аренду или продажи их субъектам малого предпринимательства на конкурсной основе или через аукционы.

Министерством также предполагается осуществить ряд мер в сфере антимонопольного регулирования и контроля, демонаполизации и развития конкуренции, по защите прав потребителей.

Принимавшие участие в работе коллегии представители деловых кругов и общественных объединений предпринимателей считают, что если удастся осуществить хотя бы 30% из задуманного министром Сазоновым -- уже будет достижение. А вице-президент Союза предпринимателей Михаил Шавельзон в разговоре с корреспондентом «БДГ» отметил: «Конечно, хотелось, чтобы на сегодняшнем заседании коллеги присутствовал президент. Ведь даже если мы убедим всех присутствующих в этом зале в необходимости тех или иных реформ, без его согласия ничего не решится. Надо исходить из реалий. Однако у меня такое ощущение, что ветер должен изменить направление в сторону развития предпринимательства, потому что другого пути просто нет. Вначале мы жили за счет Российской Федерации, сейчас, похоже, они этого не очень-то хотят. Поэтому все равно придется реформировать экономику».



социально-экономических проблем. Однако, как заметил г-н Линг, если только появляется инвестор, а вместе с ним и возможность изменить ситуацию на предприятии -- президент и правительство тут же принимают решение об акционировании.

Сергей Линг подчеркнул, что приоритетом государственной политики является экспорт, и что экспортеры будут всячески поддерживаться. Государство также будет стремиться, чтобы интересы частного бизнеса лежали в сфере производства (в частности, производства продуктов питания). Глава правительства заметил при этом: если хотим производить конкурентоспособную продукцию, крайне необходимо внедрение новых технологий.

Г-н Линг также сообщил, что в самое ближайшее время готов встретиться с представителями деловых кругов, чтобы обсудить насущные проблемы и выработать общие подходы к их решению.

Определенные предложения были высказаны на коллегии в выступлении министра предпринимательства и инвестиций Александра Сазонова. В частности, министерство считает, что для создания более благоприятных условий развития малого предпринимательства необходимо ускорить принятие закона об упрощенной системе налогообложения субъектов малого предпринимательства. Этим законом предполагается введение для предприятий малого бизнеса численностью не более 25 человек системы, включающей возможность замены ряда обязательных платежей в республиканский бюджет единым налогом, а также предоставление таким субъектам малого предпринимательства права выбора системы налогообложения. Кроме того, в проект Налогового кодекса предусматривается включить такие положения, как снижение налога на прибыль юриди-

ной программы поддержки малого предпринимательства. Напомним, что в бюджете на поддержку предпринимательства выделено лишь 35,5 млрд. рублей.

Для того чтобы содействовать частному бизнесу в области привлечения прямых инвестиций, министерство инициировало проведение «Инвестиционного форума для Беларуси» под эгидой ЮНИДО, который планируется провести во второй половине 1997 года в Вене. Проектом предусматривается участие в форуме иностранных фирм и белорусских предприятий -- по 100-150 с каждой стороны. До начала форума в рамках проекта планируется подготовить в ЮНИДО 10 национальных экспертов по вопросам привлечения инвестиций и эк-

Нашим заказчиком является известная немецкая фирма.

Уже несколько десятилетий она - лидер по производству и сбыту высококачественных материалов для строительной отделки наружных и внутренних поверхностей различных сооружений.

Для расширения своей деятельности в Беларуси фирма приглашает на работу:

КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СОТРУДНИКОВ ПО СБЫТУ.

Претендент должен иметь навыки торговли, отличную техническую подготовку и хорошее знание немецкого языка.

Возраст не старше 35 лет, наличие водительских прав, опыт работы в строительной промышленности.

В перспективе - самостоятельное руководство строительными, торговыми и архитектурными организациями.

Предлагается реальная возможность хорошего заработка.

Присылайте Ваши заявления о приеме на работу на немецком языке с указанием желаемых доходов и предполагаемым сроком трудоустройства по адресу: 220007, г. Минск, ул. Рабковская, д.2, к.8, ООО "Карис"

ТРЕТЬЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

COMBIT'97

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ИЗДАТЕЛЬСТВЕ И ПОЛИГРАФИИ

РЕКЛАМА '97

ЧЕТВЕРТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

М. И. Н. В. К. РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

УЛ. ЛЕНКИ АУПАЛЫ, 27

11-14 февраля 1997г.

1-й БЕЛОРУССКИЙ КОНГРЕСС РЕКЛАМЫ

11-13 февраля 1997г.

ИЗДАТЕЛЬСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Тел. 017/208-73-60

ЭКСПОФОРУМ

ИЗДАТЕЛЬСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Тел. 017/228-51-82

ADC

ИЗДАТЕЛЬСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Тел. 017/208-70-14

ТЕНДЕНЦИИ

ИДЕМ ДОРОГОЙ СТАЛИНА, ДОРОГОЙ НОЯБРЯ

Самое тяжелое испытание -- испытание ожиданием. Вспомните Николая Бухарина: одного за другим арестовывали близких ему людей, а самого его не трогали. Из партии исключили, в газетах травили, а Иосиф Сталин, «Коба», продолжал говорить всем о том, что «Бухаричка» он в обиду не даст. Хотя судьба Николая Ивановича, разумеется, была предрешена. Вождем вообще свойственно играть с жертвами, как кошке свойственно придерживать в зубах пойманную мышку -- а потом отпускать, и снова ловить и ловить.

Объективно поиск врагов всегда сопряжен со страхом ответственности. Человек, обладающий ничем не ограниченной властью, внезапно понимает, что он делал или делает что-то не то. За это рано или поздно придется отвечать. Потеря власти равнозначна как минимум потере свободы. А если речь идет не об ошибках, а о чем-то неизмеримо большем (например, о государственном преступлении) -- то даже жизни. Естественно, что в этом случае собственные грехи возлагаешь на других: лучшая защита, как известно, -- это нападение.

Но врага еще нужно найти. Небезызвестный генерал-полковник Алексей Епишев, многолетний начальник советского ГлавТУРа, работавший в 1951-1953 гг. заместителем министра госбезопасности, много позже рассказывал своему подчиненному, Дмитрию Волконову, о сталинских словах, приписываемых ему непосредственным шефом Епишева, Лаврентием Берия: «Враг народа не только тот, кто вредит, но и тот, кто сомневается в правильности линии партии. А таких среди нас еще много, и мы должны их ликвидировать...». Собственно говоря, любой мыслящий человек объявлялся в эпоху больших чисток врагом: был бы человек, а статья на него найдется, любил говорить нарком Василий Деканозов, один из самых преданных сталинских палачей.

Здесь Александр Лукашенко оказывается одновременно между двух жерновов. С одной стороны его подпирает проигравшая белорусская элита, естественно, стремящаяся как минимум восстановить статус-кво. С другой -- основной политический партнер по игре в интеграционный пинг-понг, Борис Ельцин, того и гляди, прикажет СНГ и самой России долго жить, тем самым отнимая у младшего брата («сынка») последние надежды на воцарение в Кремле, ибо, как неоднократно отмечалось аналитиками, выиграть битву за Москву Лукашенко может лишь у старого, больного, обремененного Вискулями, Чечней и расстрелом парламента Ельцина. С третьей стороны этой политической «пирамиды» поджимает «классово чуждая» экономика, выступающая в качестве наилучшего агитатора и организатора по отношению к белорусскому электрорату. Это вам не Зенон Позняк экономика, как известно, факсами не ограничивается.

Именно этот, последний из трех факторов, на наш взгляд, и обуславливает неизбежность репрессивного процесса в Беларуси. Народ простит расправу над Конституцией (он ни старую не читал, ни новую не читает), дубинки по спинам и «окисленный» телеэкран. Он не простит высоких цен и низкой зарплаты. А когда экономикой форсированными темпами загоняют в светлое социалистическое прошлое, отдача не заставляет себя ждать. Когда весной электрорат дождет плоды дачных трудов своих, ему захочется пойти на полуразрушенную Комаровку и купить подешевле килограмм другой свинины. И уж отсутствие таковой на рыночных прилавках либо неподъемность цены вполне могут возмутить самого невозмутимого избирателя.

Каждую весну власть готовится к выступлениям очередных недовольных. Так что нужен громомовод. Надежный громомовод, способный ответить за полный провал винниковской банковской коллективизации, прокоповичской индустриализации и славянско-заметалинской «культурной» революции.

Вот здесь-то и может пригодиться опыт Сталина-Джугашвили Иосифа Виссарионовича, большого ученого, знающего толк в языкознании и марксизме. У того дело удовлетворения потребностей трудящихся было поставлено на конвейер. Нет хлеба -- есть зрелища. В виде массовых процессов над «врагами народа», этот самый хлеб либо лично съевшими, либо подпортившими, либо продавшими на сторону. Либо, на худой конец, просаботировавшими исполнение мудрых решений вождей, что и привело всю нацию к затяжному продовольственному кризису. Одним словом -- с вредителями.

Вспомним выступление государственного секретаря СБ Виктора Шеймана на недавней коллегии республиканской Прокуратуры. Любый здравомыслящий человек должен был бы обратить внимание на весьма показательную фразу: «За весь прошлый год Прокуратура не расследовала ни одного дела, которое имело бы общественный резонанс». Оказывается, Виктора Владимировича интересует не столько эффективность защиты законности, сколько общественный резонанс возбужденных дел! Зрелищ захотелось «великому немому»? Настолько захотелось, что даже заговорил? Заговорил, да еще и проговорился: «Там дело не в одной Винниковой, там просматривается длинная-длинная цепочка очень высокопоставленных должностных лиц».

Кто они -- эти «очень высокопоставленные должностные лица»? Ведь всех, вплоть до директора Комаровки, председателя райисполкома, ректора Академии физкультуры и спорта, назначал либо лично президент, либо с его согласия назначенные им «вертикальщики». И здесь нужно еще раз углубиться в историю.

Первый показательный процесс времен Сталина прошел весной 1928 года и получил название Шахтинского дела. Это был экономический процесс -- не собственно политический. Политическим его делал тот общественный резонанс, о котором вдруг затосковал г-н Шейман. Задолго до суда и даже до окончания предварительного следствия с изложением своей оценки Шахтинского дела выступил лично Сталин. В докладе на активе Московской парт-организации 13 апреля 1928 года он посвятил этому делу целый раздел: «Факты говорят, что

АЛЕКСАНДР ФЕДУТА

В четверговой «Панораме» прошел сенсационный сюжет -- «официальная социология» в лице академика Евгения Бабосова признала, что потенциал недовольства белорусского электрората крайне высок, и около трети опрошенных готовы пойти на крайние меры -- такие, как акции протеста и забастовки. Очевидно, что теперь, дабы избежать резкого обострения общественно-политической ситуации, на государственном уровне будет вестись поиск направления для «выпуска пара». Направления тоже были очерчены: наибольший процент опрошенных поддерживает политику президента на интеграцию с Россией (политика уже дала сбой), около 30% одобряет меры по социальной защите населения (ввиду крайней скудости государственной казны впечатляющих успехов в этом направлении не предвидится), более половины опрошенных поддерживает курс президента на борьбу с коррупцией (тут пока поле непахано)...



Время вспять!

Шахтинское дело есть экономическая контрреволюция, затеянная частью буржуазных спецов, ранее владевших угольной промышленностью. Факты говорят далее, что эти спецы, будучи организованы в тайную группу, получали деньги на вредительство от бывших хозяев, сидящих теперь в эмиграции, и от контрреволюционных антисоветских организаций на Западе». Чувствуете, как расставлены акценты? Теперь замените угольную промышленность банковским сектором -- и получим ту самую идеологическую схему, которая будет эксплуатироваться в ближайшее время. Бывшие банкиры вкуче с банкирами действующими, а также продажными политиками, которых мудрый президент доблестно вышвырнул на свалку истории.

Все несчастье в том, что у нашего «вождя» нет времени разворачивать эту кампанию столь длительно, как это делал Иосиф Виссарионович. Нет времени за «Шахтинским делом» проводить «процесс Промпартии» (тоже, кстати, сугубо экономический), а затем сажать Каменева-Синичина с Зиновьевым-Гончаром. У Сталина впереди маячила Вечность, а наш Александр Григорьевич сохраняет легитимность лишь до 1999 года, когда все вокруг -- включая Россию -- вспомнят о конституционном сроке окончания полномочий президента Беларуси. Поэтому нужно успеть раздавить оппозицию и ее потенциальные источники финансирования. Уничтожить средний класс как таковой. Собственник -- враг президента и народа. Всех одним махом на скамью подсудимых.

Собственно говоря, психологические предпосылки к этому появились уже давно, задолго до референдума 24 ноября. Эксперт МВД Юрий Захаренко

неоднократно рассказывал, как президент угрожал ему наручниками, если тот осмелится не исполнить какой-либо из его приказов. В разгар скандала с фондом Махмуда Эсамбаева внезапно распространились слухи, что президент приказал якобы прямо у себя в кабинете надеть наручники на одного из заместителей г-на Титенкова. Наконец, наручники профигурировали и в истории с Комаровкой применительно к президенту Союза предпринимателей Владимиру Карягину. Электрорат был внутренне подготовлен к тому, что ежели в Гималаи не вышлют, то сажать, во всяком случае, будут. Первой посадили Тамару Винникову. Кого еще?

Попытаемся смоделировать возможные процессы, исходя из все тех же сталинских «опытов».

Процесс Промпартии. Вредители окопались в промышленности, из-за чего на спад идут объемы производства, продукция неконкурентоспособна, вокруг госпредприятий жируют коммерческие структуры, идет саботирование поставок на госпредприятия. Были предпосылки в виде скандальной отставки главы Минпрома Владимира Куренкова, «хлопкового дела» Геннадия Карпенко, контрольно-ревизионных разборок с Анатолием Мордашовым. Потенциальные подсудимые: два-три директора завода, нынешних или бывших, несколько ответственных сотрудников Министерства промышленности.

Дело врачей. Нет дешевых лекарств, развал системы здравоохранения, насильственная прививка населению полупригодной вакцины против дифтерии. Была предпосылка в виде отставки замминистра здравоохранения Владимира Шило. Теперь ожидается слушания в службе Николая Домашкевича. Потенциальные подсудимые:

бывшая глава Минздрава Инесса Дробышевская, руководители фирм, осуществлявших закупку оборудования и медикаментов.

Дело о колосках. Торгово-продовольственный процесс: не хватает продуктов, вывозятся мясо и сметана, торговля завышает цены. Предпосылки: война с «Комаровкой», отставка крупных чиновников из Минторга по докладной Николая Домашкевича, хронические нападки на руководство Белкоопсоюза. Потенциальные подсудимые: все тот же Белкоопсоюз, Минторг, частные предприниматели, занимающиеся поставками или же вывозом продовольствия.

Дело о терроре. Есть угроза жизни высшим должностным лицам государства. Предпосылки: «лиозненский инцидент», возобновляемые слухи о том, что оппозиция готовит боевиков, обвинение в адрес Калякина и Шарецкого по поводу якобы привезенных в Верховный Совет канisters с легковоспламеняющимися веществами, усилившееся давление на частные фирмы, занимающиеся охраной бизнесменов. Потенциальные подсудимые: представители политической оппозиции.

Дело о космополитах. Кто меньше всего заинтересован в расцвете славянской цивилизации? Правильно, евреи и сионистский капитал. Самых представителей этой опасной национальности, вероятнее всего, не тронут (уж слишком одиозно, опять Гитлера вспомнут), но агентов мирового сионизма обличать уже начали. Собору НТВ Александру Ступникову начали инкриминировать израильское гражданство, отставному генпрокурору Василию Капитану г-н Шейман поставил в вину защиту им гражданина той же страны некоего г-на Фукса.

Но вершиной процессов, призванных оправдать в глазах электрората трудности нашей жизни, списать их с президентского счета, может стать процесс над крупным представителем структур исполнительной власти. Мелкие клерки не могут помешать «отцу народа» (или «бабке народов») облагодетельствовать своих подданных. Измена наверняка должна быть изболита среди ближайшего окружения президента. И здесь Тамары Винниковой маловато будет: ее пост никому в деревне ни о чем не скажет. Нужна фигура, олицетворяющая сращивание крупного бизнеса и государственного аппарата, способная в течение последних двух лет реально влиять на принимавшиеся решения. Есть все основания считать, что такой фигурой может стать Михаил Николаевич Чигирь.

Бывший глава «Белагропромбанка» в течение полутора лет наблюдал, как первое лицо государства расправляется то с его преемниками по банку (вспомним публичные высочайшие угрозы в адрес г-на Заставнюка), то со сподвижниками (де-факто были вынуждены эмигрировать, не афишируя своего отъезда, бывший зампред БАПБ Аркадий Бородин и президент фирмы «Пуше», личный друг Чигири Александр Пупейко). Во время всебелорусской «сходки» Лукашенко охарактеризовал выступление Михаила Чигири как оппозиционное. Премьеру пришлось пройти и через обыск на квартире, и через обвинения в адрес возглавляемого

им правительства. Наконец, его российскому коллеге Виктору Черномырдину официально дали понять, что в случае регистрации «Белгазпромбанка» на базе банка «Олимп» и назначения на пост его руководителя Михаила Чигири у банка могут возникнуть большие проблемы.

Демонстративный уход Чигири в отставку накануне референдума должен был повлечь за собой всплеск обвинений в предательстве -- и не повлек. Вряд ли Лукашенко простил его или смирился. Чигирь слишком крупная фигура в финансовом мире республики, чтобы само его существование на свободе могло не представлять опасности для режима. Скорее всего, расправу отложили.

Тем более, если учесть, что сам Чигирь чрезвычайно уязвим. Он не обладает депутатским иммунитетом, не является публичным политиком, способным в ораторском поединке отстаивать свои позиции. Он не Богданкевич и не Гончар. Но в связке с Богданкевичем и Гончаром он опасен. Поэтому арест его более чем вероятен.

Все это возможно. Возможно -- после 24 февраля. Именно 24 февраля Совет Министров Европейского сообщества будет рассматривать вопрос о положении дел в Беларуси. До этой даты власть должна соблюдать хотя бы видимость пристойности. Потом -- руки развязаны. Особенно, если парламентское собрание Сообщества России и Беларуси без боя сдаст старика Шарецкого и его депутатов.

Для осуществления полномасштабной борьбы с оппозицией необходимо занять ключевые посты в репрессивном аппарате и структурах, влияющих на общественное мнение. Президент их занял. Убран Василий Капитан, пересажен в иное кресло Владимир Каравай, по обочине политики бродит мятежный Юрий Захаренко. Уже назначены свой Берия, свой Ульрих. И свой Давид Заславский -- журналист, слово которого будет равнозначно смертному приговору. Есть харликовские партии, готовые рукоплескать: зря, что ли, руководство Беларуси поддержало проведение в Минске очередного форума одиознейших из постсоветских «левых»? Осталось лишь выпустить на трибуну Андрея Януаревича Вышинского, тоже назначенного на соответствующий пост, чтобы услышать из его уст: «Законы надо отложить в сторону... Соблюдение процессуальных норм и предварительные санкции на арест не требуются...». И -- как вершину, как гимн запоздавшему белорусскому Репрессионизму: «Вся наша страна, от малого до старого, ждет и требует одного: изменников и шпионов, продавших врагу нашу Родину, расстрелять, как позаванных псов! Раздавите проклятую гадину!».

И ведь раздавят. Представляет общественный резонанс?

В статье использованы материалы из книг:

1. Д. Волконов. «Сталин». -- М.: Новости, 1996.
2. «Инквизитор: Сталинский прокурор Вышинский». -- М.: Республика, 1992.
3. Справочник советского работника / Под общей редакцией А. Вышинского. -- М.: Госиздат, 1939.

РОССИЯ

ПОЧЕМУ ЛЮДИ НЕ ЛЕТАЮТ?..

ОТДЕЛ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

Всем памятен скандал в российской автомобильной промышленности, когда «внезапно» выяснилось, что крупнейшие автомобилестроительные гиганты — краса и гордость советской и постсоветской России — на самом деле являются банкротами. Теперь назревает очередной скандал. По расчетам специалистов, ущерб России от потери внутреннего и внешнего авиарынка может достигнуть к 2000 году \$64 млрд.

На сегодняшний день существует около 350 российских авиакомпаний, располагающих парком более чем в 8 тыс. самолетов и вертолетов. Между тем до 70% воздушных судов гражданской авиации РФ летают на пределе эксплуатационных возможностей, а 46% самолетов и вертолетов ВВС разработаны в 50-60-е годы и также требуют замены. В 1996 году авиакомпания России приобрела всего 8 пассажирских самолетов. В то же время только для минимального обновления российского авиапарка до 2000 года необходимо 660 новых пассажирских самолетов, или более 100 штук в год.

Эти цифры будут выглядеть более красноречиво, если четко представить себе «фон». В России в настоящее время практически бездействуют все авиастроительные заводы. Если до 1992 года авиапромышленность страны производила более 400 самолетов и вертолетов в год, в 1994 г. — 32 летательных аппарата, в 1995 г. российские предприятия выпустили лишь 7 самолетов и вертолетов. Финансовое положение большинства компаний не позволяет им приобретать самолеты у производителей авиатехники, которые за свою продукцию требуют 100%-ную предоплату. Сложившаяся ситуация, а также лизинг западных самолетов на льготных условиях, создает благоприятную почву для ориентации российских авиакомпаний на зарубежную технику, но пока она занимает всего 5% российского авиарынка.

Кризис в авиационной отрасли России для многих ассоциируется с участвовавшими ка-

тастрофами. Но если быть объективным, то стоит заметить, что Россия имела в 1996 году наименьший в мире показатель смертности при регулярных авиоперевозках: здесь он составляет 0,215 погибших на 1 млн. авиапассажиров, в США — 0,282, в странах-членах международной организации авиаперевозчиков ИКАО — 0,713. Однако эти «успехи», как считают эксперты, временные.

Суммарный ущерб от авиакатастроф и авиационных происшествий, по оценке отечественных экспертов, составил в 1996 году около 2 трлн. рублей. В 1997 году при сохранении существующего положения с уровнем безопасности полетов он увеличится еще на 10%. В федеральной авиаслужбе РФ считают, что состояние безопасности полетов резко ухудшилось в основном за счет роста аварийности при выполнении нерегулярных пассажирских и грузовых перевозок. Особенно низок уровень безопасности полетов при выполнении грузовых рейсов, которые осуществляются на самолетах Ан-12, Ил-76, Ан-26, Ан-124-100 и Ан-74. Тенденция к снижению безопасности при грузовых перевозках, по данным ФАС, сохраняется.

Эксперты авиаслужбы отмечают, что основной причиной высокой аварийности по-прежнему остается «человеческий фактор»: ошибки летного, диспетчерского и технического состава (65% от общего количества причин авиационных происшествий), а также отказы авиатехники (11%).

Однако существует более глобальная причина роста числа авиационных происшествий: система регулирования безопасности полетов в России имеет серьезные недостатки. До сих пор не утверждены закон «О государственной системе обеспечения безопасности полетов в гражданской авиации в РФ» и Воздушный кодекс (принят только Госдумой в конце 1996 г.) — основные документы, регламентирующие деятельность в

данной области. Контроль за безопасностью полетов распределен между тремя ведомствами: федеральной авиаслужбой, транспортной инспекцией при Минтрансе и Межгосударственным авиационным комитетом СНГ.

Непринятие срочных мер по обеспечению безопасности полетов на уровне международных стандартов повлечет за собой в первую очередь закрытие воздушного пространства США для российских самолетов и потерю \$130 млн. и 150 тыс. пассажиров, летающих ежегодно из России в Северную Америку. Если к американским властям присоединятся европейские страны-члены ИКАО, то эти потери достигнут \$1 млрд.

Глубокий кризис переживает и система управления воздушным движением, а используемые в ней оборудование и средства управления на 60-70% морально и физически устарели. По уровню обеспечения безопасности система управления воздушным движением в России в 2 раза отстает от стран Европы, а техника управления воздушным движением была разработана еще в 60-70-е годы. Именно поэтому российская система управления воздушным движением в нынешнем состоянии оказалась непригодной для интеграции с международной аэронавигационной системой. И ожидается, что в ближайшие 5-10 лет риск возникновения происшествий в воздухе достигнет в России уровня, в 5-6 раз превышающего возможность возникновения аварийных ситуаций в воздухе в странах Запада.

Для развития рынка авиоперевозок на базе российской авиатехники Минтранс и ФАС подготовили ряд предложений, реализация которых позволит создать для российских авиакомпаний льготные условия приобретения отечественных самолетов в лизинг. Частично снизить остроту проблемы может помочь госкредит для лизинга отечественной авиатехники в размере 4 трлн. рублей, на средства которого российские авиакомпании смогли бы приобрести в 1997 году 38 лайнеров нового поколения. Эксперты ФАС считают, что через семь лет государству вернется \$1,3 млрд. в виде суммы кредита, выплаченных процентов и налоговых отчис-

лений. Но в 1997 г. авиация России будет опираться прежде всего на собственные средства предприятий. На развитие гражданской авиации из федерального бюджета выделено только 211,5 млрд. рублей. И по словам директора Федеральной авиационной службы РФ Геннадия Зайцева, 39 млрд. руб. федеральных средств, предназначенных для покупки новой авиатехники, достаточно лишь на 2 пассажирских самолета Ил-114.

В 1997 г. планируется ориентировать предприятия на более конкурентоспособную авиатехнику. Так, государственная целевая программа «Транспорт и конверсия» предусматривает создание и выпуск самолетов, вертолетов и авиадвигателей для региональной авиации на предприятиях России: вместо устаревших Ан-2 и Ан-3 на омском производственном объединении «Полет», а также вместо Ан-28 и Ан-38 на Новосибирском авиационном производственном объединении. Предполагается заменить также Л-410 на Бе-32 производства Таганрогского авиационного научно-производственного комплекса, Л-610 — на Ил-112 корпорации «Ильюшин» (Москва), вертолеты Ми-2 и В-3 — на Ка-62 корпорации «Камов» (Подмосковье) и Ми-34 АО «Легкие вертолеты МИ» (Москва).

ФАС РФ разработала проект программы по созданию постоянно действующей государственной системы обеспечения безопасности полетов гражданской авиации до 2001 года. Она предусматривает максимальное использование внебюджетных средств отрасли (около 2,82 трлн. рублей) и частичной государственной поддержки (1,046 трлн.).

Что касается системы управления воздушным транспортом, то в России в настоящее время завершается создание федерального унитарного предприятия — государственной корпорации по организации воздушного движения. При этом модернизация системы УВД должна быть осуществлена за счет средств, собираемых за использование аэронавигационного обслуживания при использовании воздушного пространства.

С использованием материалов агентства «Интерфакс».

КОРОТКО

Борис Ельцин подписал указ о назначении министра внутренних дел Анатолия Куликова девятым заместителем премьер-министра. В должности вице-премьера на

новом посту генерал Куликов будет курировать деятельность налоговой полиции, таможенной службы и экономическую безопасность (оставаясь при этом главой МВД).

Тим Гульдман, руководитель миссии ОБСЕ в Чечне, был вызван в чеченское министерство иностранных дел, где получил документ, в котором он объявлен персоной нон грата. По словам представителя ОБСЕ, член правительства бывшего президента Зелимхана Яндарбие-

ва, министр иностранных дел Чечни Руслан Чимаев потребовал от Гульдымана покинуть страну в связи с недавними заявлениями последнего, в которых говорилось, что Чечня остается частью Российской Федерации. Гульдман покинул Грозный в тот же день.

Миллиардер Владимир Брынцалов, который финишировал последним на президентских выборах 1996 года, обвинен в уклонении от уплаты налогов. Представитель правительства Москвы заявил, что Брынцалов перерегистрировал свою фармацевтическую компанию «Ферейн», на-

ходящуюся в Москве, в Кабардино-Балкарию для того, чтобы не платить обязательные выплаты на сумму 18 млрд. руб. Мэр Москвы Юрий Лужков пригрозил «прекратить арендные отношения» с «Ферейном» в Москве. По материалам информационных агентств.

Организация предлагает **таймшер и отдых на Канарских островах (о. Тенерифе)**, возможность обмена и планирования Вашего отдыха по системе RCI. **Тел. 231 50 48, 232 46 27.**

... РАМИТ
ПРЕДЛАГАЕТ ВАМ

- РАБОТАЮЩИЕ ИНТЕРЬЕР
- ОБНАВЕРЖИВАНИЕ РЕШЕНИЙ
- СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕРИАЛЫ
- МАТЕРИАЛЫ СОБСТВЕННЫЕ ИЛИ ЗАКАЗАННЫЕ
- РАБОТЫ НА КЛИН
- ТОРЖЕСТВА НА РАБОТУ ОТ 1 ГОДА

г. Минск, ул. Припыльского, 60/2, этаж 3 **259-49-48**
259-45-56

ВАЛЮТНЫЙ ДИЛИНГ

- # организация брокерских мест
- # работа на Forex и Futures Market
- # брокерские услуги
- # удаленный доступ к отчету

Тел. (095) 235-4510 (доб. 118)
Факс: (095) 235-3733

STANLEY НОВЫЙ ПРОСТОР В ВАШЕМ ДОМЕ

Зеркальные, резные, массивные, встраиваемые шкафы Английского производства. Срок исполнения 7 дней.

г. Минск, ул. Толбухина 21, тел.: 68-38-24, 66-02-35

УЧРЕЖДЕНЧЕСКИЕ ATC Meridian 1
ЦИФРОВЫЕ ОФИСНЫЕ ATC **Norstar**
ПРОИЗВОДСТВА КОМПАНИИ NORTHERN TELECOM

ГИБРИДНЫЕ ОФИСНЫЕ ATC SKP SAMSUNG
ПРОИЗВОДСТВА КОМПАНИИ SAMSUNG

от 3 до 10000 линий
УСТАНОВКА, ПРОГРАММИРОВАНИЕ, ГАРАНТИЙНОЕ И СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ТЕЛ. 235-64-83
236-42-88
236-59-31
ФАКС 236-52-93

ВСЕГДА В ТУССОНЕ:
КОМПЬЮТЕРЫ, ПРИНТЕРЫ, ФАКСЫ, КОПИРЫ,
АТС, ПИШУЩИЕ МАШИНЫ, КАЛЬКУЛЯТОРЫ,
ПРОЕКЦИОННАЯ ТЕХНИКА, КАСОВЫЕ АППАРАТЫ,
БЫТОВАЯ ТЕХНИКА, МЕБЕЛЬ.

ЗАЩИТНЫЕ ЖАЛЮЗИ - РОЛЛЕТЫ ОТ "АЛЮТЕХ" ЭТО:

- максимально повышенная защита от взлома
- защита от пыли и шума
- защита от посторонних глаз
- солнце и светозащита
- высокая теплоизоляция и энергосбережение
- минимальные цены при максимальном качестве
- сертификат Белстандарта и МВД на все виды продукции

ALUTECH
ООО "АЛЮТЕХ"
г. Минск, ул. Могилевская, 5
тел. (017) 228 20 16
тел. (017) 228 20 17

ПРОЕКТЫ

РЦДЦБ — МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Дмитрий МАШАРА

6 января прошло совещание руководителей Республиканского центрального депозитария ценных бумаг (РЦДЦБ) и уполномоченных депозитариев. Темой встречи было создание в Беларуси двухуровневой депозитарной системы.

Правительство долго не могло определиться в выборе модели депозитарной сети. В итоге было решено остановиться на двухуровневой системе, верхний уровень которой должен занимать РЦДЦБ. Сегодня 17 профессиональных участников рынка ценных бумаг уже заключили договоры с РЦДЦБ. Этот этап расценивается как переходный, и счета открываются пока номинально — реальная работа, по планам, должна начаться с 31 марта.

По мнению директора РЦДЦБ Андрея Доронкевича, в Беларуси есть предпосылки для реализации концепции двухуровневой депозитарной сети и создания централизованной системы учета ценных бумаг. Такой вариант согласуется с контекстом белорусской централизованной банковской системы и наиболее соответствует системе денежных платежей. Однако, несмотря на одобрение концепции органами государственной власти, с ее реализацией возникают серьезные проблемы. «Работая над созданием РЦДЦБ, мы попали в круг определенных противоречий. Противоречия определяются как финансовой заинтересованностью определенных структур, так и некоторыми ведомственными амбициями», — заявил Андрей Доронкевич. По его мнению, госчиновники создают взаимоисключающие документы. Дело в том, что в Беларуси нет единого ведомства, занимающегося всем спектром проблем фондового рынка.

Многие эксперты склонны считать, что в Беларуси рано или поздно, но все же должен начаться активный процесс разгосударствления. Это основная предпосылка для усовершенствования структуры контроля и регулирования фондового рынка. И от того насколько эффективной окажется созданная система учета, будет зависеть успех преобразования экономики.

Но сегодняшние трудности фондового рынка связаны не только с сегментом корпоративных ценных бумаг. По мнению Андрея Доронкевича, проблемы рынка государственных ценных бумаг скорее связаны не с ликвидностью инструмента, а с тем, каким образом и насколько эффективно он работает на рынке. Государственные ценные бумаги эмитируются для финансирования дефицита государственного бюджета. Но на вторичном рынке они используются в основном как залоговый инструмент при взаимном кредитовании коммерческих банков, как инструмент по уходу от налогообложения и даже как некий инструмент конвертации. Такая ситуация вполне устраивает субъектов рынка и им в принципе нечем развиваться.

В результате инвестиционные потоки уходят на другие рынки. Банковская система превратилась в некоего монополиста на инвестиционном рынке, т.е. практически все свободные инвестиции замыкаются на ней. В то же время именно через систему корпоративных ценных бумаг можно развивать прямое финансирование предприятий. Но цивилизованный фондовый рынок в Бела-

руси будет трудно построить без создания высокоорганизованной депозитарной сети.

Недавно появились сведения о том, что в Мингосимущество готовится документ о передаче права на ведение реестров предприятий с государственной долей собственности в АСБ «Беларусбанк». Комментируя это решение, Андрей Доронкевич заявил: «Я не сторонник того, чтобы функции ведения реестров госпредприятий были бы переданы какому-то одному монополисту. Идея наделения АСБ «Беларусбанк» данными полномочиями имеет под собой основание — банк располагает наиболее широкой сетью филиалов. Но у предприятий должен остаться выбор.

Ранее подразумевалось, что РЦДЦБ будет вести реестры всех предприятий с государственной долей собственности. И любое отуждение государственной собственности должно было осуществляться через следующую проводку: дебетуется счет «депо» Мингосимущества, кредитуются корреспондентский счет депозитария и в последующем счет «депо» инвестора. К сожалению, Мингосимущество не понимает, зачем открывать счет «депо» в РЦДЦБ.

Сейчас деятельность РЦДЦБ регулируется следующими правовыми документами: совместным постановлением Кабинета Министров и Национального банка «О создании РЦДЦБ на базе центрального депозитария НБ». Уставом РЦДЦБ и отдельными статьями Инструкции о порядке ведения реестра, а также решением коллегии Минфина и рекомендациями Совета по ценным бумагам. Эту громоздкую правовую базу тем не менее трудно назвать достаточной. И некоторые функции, закрепленные за РЦДЦБ, оставляют за собой различные структуры. На рынке государственных ценных бумаг функции центрального депозитария выполняет Нацбанк. В случае, если ведение реестров предприятий с государственной долей собственности будет передано в АСБ «Беларусбанк», деятельность РЦДЦБ окажется в основном номинальной. В довершение раздела фондового рынка горисполкомам останется лишь наделить себя исключительными полномочиями по ведению Реестра держателей муниципальных облигаций.

Однако такой сценарий вряд ли можно назвать благоприятным для государственного бюджета, так как именно на него ложится основная нагрузка по созданию инфраструктуры. Напротив, при создании двухуровневой депозитарной системы в финансировании готовы принять активное участие профучастники, заинтересованные в развитии рынка.

Сейчас разрабатывается проект указа президента, который должен утвердить положение о РЦДЦБ и республиканской депозитарной системе. Если в ближайшее время государство не примет кардинальных мер, фондовый рынок будет децентрализован. А для акционеров РЦДЦБ логичным шагом будет объявление о самоликвидации.

ДУБИННИН И ХОДОКИ

Отдел финансовых институтов «БДГ»

5 февраля президент Беларуси в очередной раз высказал свое мнение по поводу того, в каком направлении будет развиваться валютный рынок Беларуси. С выходом Декрета N1 «О мерах по обеспечению порядка при осуществлении валютно-обменных операций» чаша весов перевесила в сторону более жесткого администрирования.

Как известно, большинство специалистов валютного рынка видит два пути дальнейшего развития событий. Один из них — либерализация этого сегмента финансового рынка, которая и была продекларирована в основных направлениях кредитно-денежной политики Национального банка Беларуси на 1997 год. В частности, с 1 января предполагалось полностью прекратить регулирование спроса на МВБ. А после ожидаемого скачка официального курса до

рыночного уровня предусматривались меры по его сглаживанию и привязке к уровню инфляции. Норма обязательной продажи валютной выручки субъектами хозяйствования должна была постепенно снижаться, а уже со второго квартала ее планировалось полностью отменить. Эти меры могли снять напряжение на валютном рынке и решить многие сегодняшние проблемы.

Однако данные экономически обоснованные предложения в очередной раз встретили проти-

водействие со стороны структур, реально определяющих денежно-кредитную политику Беларуси. Начал реализовываться традиционный для наших условий сценарий «закручивания гаек». В него гармонично вписался и первый декрет президента Беларуси.

Конечно, делать прогнозы дальнейшего развития валютного рынка Беларуси — дело неблагодарное. Но определенную надежду вселяют итоги недавнего визита главы Нацбанка Беларуси в Москву, где он встречался с высшим руководством Центрального банка России. Темой обсуждения стали текущие проблемы валютного рынка Беларуси и роль Центробанка России в его стабилизации. Как отмечают наблюдатели, руководство Центробанка России впервые по-настоящему проявило заинтересованность в решении проблем Беларуси. В этих

целях в Москве даже создана специальная комиссия. На первом этапе своей деятельности она должна рассмотреть ряд макроэкономических показателей Беларуси, дать им оценку и выработать конечные схемы реализации совместных российско-белорусских программ по поддержке валютного курса. Но при этом одним из непременных условий начала такого сотрудничества Центробанк России считает постепенную либерализацию белорусского валютного рынка.

Несомненно, в этой игре заделываны влиятельные фигуры как России, так и Беларуси. Но дать гарантию того, что проект не превратится в очередной фарс, не сможет, наверное, никто. Особенно учитывая то обстоятельство, что белорусским властям гораздо ближе и понятнее административные методы регулирования.

ОБЪЯВЛЕНИЕ

ГОСПОДА!

ИНФОРМАЦИОННО-КОНСАЛТИНГОВАЯ ФИРМА «ФИНКОНСАЛТ» ПРЕДЛАГАЕТ ВАМ:

-- ежемесячный аналитический журнал «Корпоративные финансы»;

-- еженедельное приложение к журналу «Бюллетень» «Аналитическое обозрение денежного рынка Республики Беларусь».

Из наших материалов Вы сможете узнать о состоянии дел на денежном рынке РБ за истекшую неделю или месяц, прочитать статьи, посвященные проблемам

развития лизинга на территории РБ, рынка государственных ценных бумаг, менеджмента, юридическим аспектам деятельности.

-- Мы предлагаем также Вашему вниманию паспорта финансовых инструментов: государственных краткосрочных облигаций и векселей. В этих материалах Вы можете ознакомиться с историей образования этих инструментов, с современным состоянием рынков ГКО и векселей

в РБ, а также получить полный пакет законодательных и нормативных актов.

-- Мы предлагаем Вам новый вид услуг - Аналитические исследования предприятий и отраслей народного хозяйства РБ под заказ.

На сегодняшний день нами подготовлен проект «Инвестиционный рынок Республики Беларусь», который содержит анализ текущего состояния внутреннего и внешнего

инвестирования в экономику РБ, сведения о зарубежных кредитных линиях, а также полный пакет законодательных и нормативных актов по инвестициям, акционированию и приватизации.

По вопросам подписки и приобретения наших материалов просим обращаться в Информационно-аналитический отдел по тел. (017) 234-20-71 или 234-55-61.

ТЕСТЫ ОТ «МИДВЕСТА»

Грани любви

Выберите необходимый ответ и определите сумму.

1. **Валентин** — это ...

- мужское имя (0)
- химический элемент (1)
- праздник влюбленных (2)

2. **Любовь** — это когда

- не можешь уснуть (0)
- хочется пить (1)
- хочется летать (2)

3. **Вы можете жить друг без друга**

- 15 минут (0)
- день (1)
- не можете (2)

4. **Вы готовы отправиться за ним(ней)...**

- на край света (0)
- на скамью подсудимых (1)
- на Канары (2)

0-2 ОЧКА: Хорошее начало!
Используйте всё своё обаяние, а «Галиано» создаст нужную атмосферу. Его пылوت долго, маленькими глотками, полностью подчиняясь своим мечтам.

3 ОЧКА: Вы потеряли покой.
Рецепт ликера из лесных орехов и ягод принадлежит отшельнику Франжелико. «Франжелико» обладает уникальным вкусом. Яркие тона «Франжелико» придадут коктейлям пикантность. Ликер пылот и неразбавленным, со льдом, или добавляют в кофе.

4 ОЧКА: Вы влюблены.
Мечты сбываются с глотком «Куантро». В нем, как в любви — вначале преобладает нежность, затем — острота, и наконец — сочетание горького и сладкого. Именно такой вкус придает ликеру сладкие и горькие корочки апельсина. «Куантро» — многолик. Со льдом он меняет цвет и обретает новый вкус — полный свежести.

5 ОЧКОВ: Оставьте сомнения.
«Айриш Мист» придает уверенности. Рожденный более 1200 лет назад, легендарный Вересковый Мед сегодня называется «Айриш Мист». Его вкус пенится знат древних шотландских кланов. Солод, анис, смешанные с медом, травами и специями... Он не разочарует Вас. Ваша любовь достойна самого роскошного ликера в мире.

6 ОЧКОВ: Вы околдованы чарами любви.
Седая легенда рассказывает о снадобе, выпив которое, люди обречены любить друг друга вечно. Несомненно, оно есть и в «Кролане». Его теплый нежный вкус придает отношениям двоих особым, интимным оттенком. Двойные сливки, мед, различные вкусовые добавки делают его необычайно мягким и насыщенным.

7 ОЧКОВ: Вы сгорае в пламени страсти.
«Пассоа» — плоды страсти. Чувственные экзотические оттенки, наполняющие бокал Ваших отношений жаром тропического солнца.

8 ОЧКОВ: Вы сгорели...
Выпейте «Швепс» и начните все сначала.



Наш фирменный магазин.
Оптовые цены для розничной продажи.
Лицензия № 000012 от 26.04.1992 г.

Минск, ул. Воронянского, 96.
Тел. (017) 221-93-21, 221-93-14.

Мидвест
Лучшие моменты жизни!

Ни тебе кофе попить, ни тебе сала отведать

Кофейные быки после тайм-аута

Среди событий на крупнейшей бирже мира наибольший интерес представляют, пожалуй, торги кофейными фьючерсами. Поставив в январе своего рода рекорд среди других товаров по росту цен на мировых рынках (почти на 30% в месяц), участники кофейного

Черный день «желтого дьявола»

Ровно год назад мировой рынок золота пережил неожиданный шок — стремительно повышавшиеся на протяжении длительного времени котировки начали падать, что продолжалось до настоящего времени. Если в первых числах февраля прошлого года

кое соглашение, придерживаясь ряда критериев при формировании своих золотовалютных резервов. У многих в этом плане — перебор. Продажа золота центральными банками — дело поистине «ювелирное», сделки проводятся достаточно конфиденциально. Однако некоторые эксперты предполагают, что сброс излишков уже начался.

На фоне постоянного удешевления золота добывающие компании резко активизировали свою деятельность, что в целом логично — аутсайдерам при нынешнем положении дел не светит ничего. А вот на ценах ювелирных изделий годичное удешевление сырья практически не сказалось.

Любопытно взглянуть на этом фоне ситуация в России. Согласно подписанному на днях правительственному постановлению, в этом году в Магаданской области на средства, предоставленные банком «Российский кредит», будет построен аффинажный завод. Таким образом руководство области рассчитывает самостоятельно вырваться на мировой рынок золота. Пусть и не в лучшие для этого рынка времена.

Не ешь, Иванушка, поросеночком станешь

Не успели европейские производители свинины подсчитать барыши (летом в Германии недельный рост цен доходил до 11,5%), полученные ими в связи с переключением на их товар потребителей, которых напугала эпидемия губчатого энцефалита у английских коров, как сами столкнулись с подобной проблемой. В нескольких землях Германии зарегистрированы случаи свиной чумы. Первоначально случаи заболевания животных были отмечены в Нижней Саксонии, Северной Рейн-Вестфалии и Мекленбурге-Передней Померании. На днях Государственная ветеринарная служба Министерства федеральной земли, лесов и питания Германии проинформировала, что в стране зарегистрированы 5 новых очагов классической чумы в этих землях. Уже уничтожены 12.000 свиней.

Кроме того, в Северной Рейн-Вестфалии установлен 1 случай бешенства крупного рогатого скота — заболела привезенная фермером из Англии корова. По этой причине были уничтожены все коровы этого фермера. Очаги болезни обнаружены и в других землях Германии.

Следует отметить, что некоторые государства уже приняли решение отказаться от импорта мяса и мясосодержащих продуктов из тех регионов Германии, животные в которых пострадали от эпидемии. В частности, Государственная ветеринарная служба Литвы временно запретила ввоз немецкого свинины, а также крупного рогатого скота из земли Северный Рейн-Вестфалия.

Сельскохозяйственный оптимизм

Вероятно, победа в прошлогодней «битве» за урожай зерновых так окрылила правительство России, что в проекте постановления «Об экономических условиях функционирования агропромышленного комплекса Российской Федерации» появился тезис о намерении получить в 1997 году не менее 70 млн т зерна. В самих этих цифрах нет ничего нереального: в 1-й

половине 90-х годов сбор зерна составлял в среднем 88 млн т, в 1995 году было собрано 63,4 млн т, урожай 1996 года составил 69,3 млн т. Однако не исключено, что принятие такого документа не более чем акт «публичного патриотизма»: вице-премьер Александр Заверюха уже заявил, что в 1997 году Россия не намерена импортировать зерно из США.

Предусматривается также получить 75.000 т льна и 4,3 млн т семян масличных культур (в 1996 году — соответственно 59.000 т и 2,8 млн т).

Одновременно с указанным постановлением вышла в свет программа «Увеличение производства сахара в Российской Федерации в 1997–2000 годах и на период до 2005 года». Согласно этому документу, уже одобренному президиумом правительства, планируется довести объем производства сахара к 2005 году до 4 млн т. Реализация этой программы позволила бы свести до минимума импорт сахара. Правда, в отличие от хлебобулочных, свекловодов в 1996 году подкачали: их урожай был на 16% меньше, чем предыдущей осенью — 16,1 млн т. Правительство России надеется, что им удастся увеличить сбор сахарной свеклы примерно на 1/4.

«Опасная» черта для Вентспилса

По объемам перевалки грузов Вентспилский порт занимает 12-е место в Европе. В 1997 году через него прошло 35,7 млн т грузов, что на 5 млн т больше, чем через порты Литвы и Эстонии вместе взятые, и на 6,2 млн т больше, чем в 1995 году. Основную часть проходящих через порт грузов составляют нефть и нефтепродукты. В 1996 году перевалка нефти составила 27,3 млн т. Неплохо начинается для порта и год нынешний. Председатель правления порта Айвар Лембергс, по совместительству являющийся и мэром города, пошутил: «Вентспилс подошел очень близко к опасной черте», отделяющей десятку лидеров от остальных портов». По его мнению, Латвия должна доказать преимущество «вентспилского коридора» для транспортировки российской нефти перед другими, ныне существующими.

Следует отметить, что «гонка за лидерами», которую ведет Вентспилс, — занятие отнюдь не дешевое. В течение последних 4-х лет в улучшение деятельности порта вложено более \$60 млн. В этом году капиталовложения будут самыми большими и составят приблизительно \$100 млн (около 57,4 млн латов). В конце апреля — начале мая будет завершено углубление судоходного канала и бассейна возле нефтепереработки с 15,7 м до 17,5 м, что позволит заходить в него кораблям водоизмещением 110.000–120.000 т. Продолжится также реконструкция пристани генеральных грузов и, возможно, будут начаты расширение бассейна обращения судов на 40 м и углубление канала реки Вента до 14,2 м.

По мнению специалистов, присвоение Вентспилскому порту статуса свободного значительно поможет привлечению инвестиций, и можно не сомневаться, что работы по модернизации будут выполнены. Похоже, что скоро белорусским нефтепроводам предстоит познакомиться с таким понятием, как конкуренция.

Юрий ХОВРОВ

Решит ли Combit '97 проблемы полиграфии?

11 февраля в Республиканском выставочном центре начинается свою работу 3-я Международная выставка Combit '97.

Если в прошлом году в выставке участвовали около 70 белорусских и иностранных фирм, то в нынешнем число участников перевалило за 80. Продемонстрировать свою продукцию и услуги в Минск приезжают гости из Германии, Польши, Швеции, Финляндии, Голландии, России и стран Балтии. Правда, есть и «потери»: отказались от участия в выставке некоторые ее традиционные участники — IPRIS, Global Edge, Nissa. Причиной такого решения следует считать в первую очередь общеэкономические проблемы нашей страны: для того, чтобы рассчитывать на большие объемы продаж на белорусском рынке, нужна изрядная доля оптимизма. Среди успехов организаторов выставки следует отметить появление в списке участников таких известных фирм, как Heidelberg, VIP, проведение в рамках выставки презентации филиала фирмы «Терем».

По словам Александра Прилипко, директора издательского предприятия «Хелмон», которое выступает организатором выставки, ее отличие от предыдущих в том, что это не просто демонстрация современных полиграфических технологий, а попытка «собрать под одной крышей всех, кто так или иначе имеет отношение к отрасли». В этой связи стоит отметить сотрудничество фирмы «Хелмон» с ВО «Экспофорум». Таким образом, Combit '97, 4-й Белорусский конгресс рекламы, Белорусский книжный салон, выставка «Пресса в Беларуси-97» превращаются в единое действо.

Говоря о ситуации, сложившейся в сфере полиграфии Беларуси, г-н Прилипко отметил, что если в ближайшие пару лет не удастся провести комплексное техническое переоснащение, то вся отрасль «провалится». По наблюдениям специалистов, зарубежные поставщики оборудования в последнее время меняют тактику работы, подстраиваясь под ситуацию на нашем рынке. Отсутствие средств у потенциальных покупателей подталкивает западные фирмы к поиску других форм сотрудничества (например, работа в рамках каких-либо кредитных линий и т.д.). Впрочем, потребности белорусских полиграфистов за последнее время несколько изменились. Если раньше вопрос упирался в банальное отсутствие современного печатного оборудования, то сейчас на 1-е место вышли проблемы, связанные с дуплетными и послепечатными работами: сканированием, цветоделиением, фальцовкой, ретушью, обрезкой и т.д. Простой пример: у нас печатается огромное количество этикеток (причем не только для белорусского рынка), однако ныне используемые станки для обрезки часто не способны обеспечивать точность, которую требуют клеящие автоматы. К чести организаторов следует отметить, что оборудование, предназначенное для проведения операций, предъявляющих печать, и для послепечатных работ на выставке Combit '97 представлено достаточно широко (например, продукция уже упоминавшейся фирмы VIP). Присутствует на выставке и техника для решения различных специфических задач — для распечатки крупногабаритных плакатов, для тампографии и др.

Соб. инф.

Снимем помещение под офис
(50–70 кв.м)
Тел. 226-96-78



рынка решили «отдохнуть». В результате произошло резкое падение котировок, объясняемое некоторыми аналитиками нормализацией поставок: в январе они были фактически парализованы из-за забастовки колумбийских докеров, штурмов в Мексиканском заливе и т.д. (И Колумбия, и Мексика входят в первую пятерку мировых производителей). Теперь же на рынок начал поступать товар из Кот д'Ивуара и Вьетнама. Однако все понимают, что это — сиюминутный фактор. Над рынком, как дамоклов меч, висит неблагоприятный прогноз по поводу бразильского урожая — всего 18,5 млн мешков (1 мешок — 60 кг), что на 1/3 меньше, чем предполагалось ранее. Кроме того, на переговорах членов Ассоциации государств-производителей кофе (АСПС) достигнута договоренность о сокращении общей квоты до 1,3 млн мешков. Следует предположить, что появление кофе из Кот д'Ивуара оказало рынку «медвежий» услугу еще и потому, что поставки совпали с «биоритмами» менеджеров инвестиционных фондов — настало время стрижки купонов.

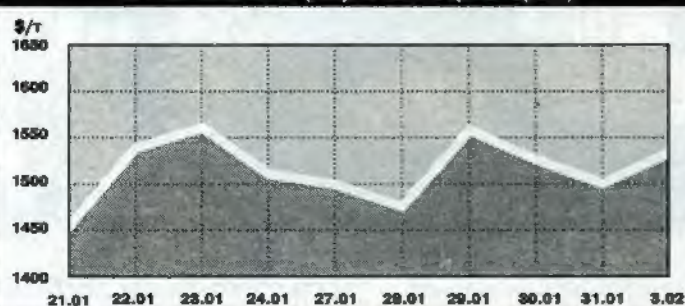
События на первых февральских торгах подтвердили предположения о том, что котировки будут расти. 3 февраля тонна «робусты» подорожала на \$30 и составила \$1530. На следующий день фьючерсы «потяжелели» еще на 27 \$/т.

Динамика цен на оптовом рынке зеленого кофе уже привела к некоторой нервозности производителей растворимого кофе. Вполне возможно, что им не удастся сохранить прежние цены на свою продукцию.

тройская унция золота стоила \$418, то на сегодняшний день ее цена на торгах New York Mercantile Exchange (NYMEX) составляет лишь \$347,7 для мартовских фьючерсов и \$348,9 — для апрельских. Существенно не отличается и цена золота на Лондонском рынке, где, согласно обнародованным недавно данным, продается примерно 930 т ежедневно. (Для сравнения: это примерно на 70 т меньше, чем было добыто в России за весь прошлый год, и вдвое больше аналогичного показателя ЮАР.) Хотя в последнюю неделю падение цен приостановилось, аналитики считают, что тенденция удешевления «желтого дьявола» сохранится и в будущем. В качестве одного из аргументов в пользу этого служит утверждение, что цены на золото в начале прошлого года были искусственно завышены в результате волны спекулятивных сделок, осуществляемых с подачи самого Джорджа Сороса. Реальная же цена значительно ниже.

Кроме того, необходимо учитывать следующее. Во-первых, низкая инфляция в США и постоянный рост котировок на фондовых рынках отталкивают инвесторов с товарных рынков. (Это сказывается на большинстве товарных групп, и если что-то начинает дорожать, то причина, скорее всего, кроется в серьезном дефиците данного товара.) Во-вторых, создание Европейского валютного союза требует от государств, подписавших Маастрихт-

ДИНАМИКА ЦЕН НА КОФЕ СОРТА «РОБУСТА»
НА ТОРГАХ Liffe (мартовские фьючерсы)



ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕБЕЛИ ДЛЯ ОФИСА И АКСЕССУАРОВ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Покрывание	Цвет	Цена	Телефон	Примечание
ABSOLUT UNIS СП «АБСОЛЮТ-ЮНИС» ул. Гикало, 9 Время работы: 9.00-18.00 выходной - воскресенье	многофункциональная офисная мебель Odeon	Италия (Teogema Office)	меламин	антрацит, жемчужно-серый, орех	от \$160	239-8084 239-8480 239-8606	индивидуальная комплектация, поставка со склада и под заказ
	многофункциональная офисная мебель Mes		ламинат	аквамариновый, орех, светло-серый	от \$230		
	многофункциональная офисная мебель Mes metallico		ламинат	аквамариновый, орех, светло-серый	от \$300		
	мебель для руководителей Quark		меламин	орех, орех-мрамор	от \$700		
	мебель для руководителей Mythos		экологически чистый лак	зеленый нефрит, орех-окалома	от \$1000		
АЛЬМАГОР	офисная мебель «Вена», платяные шкафы	Беларусь	нат. шпон (дуб, бук)	черный	\$550, \$90	226-3734 226-3559 226-3737	завод-производитель
	офисные наборы «Босс», «Премьер», «Зальцбург», «Линкс», «Вена» и др.		меламин, нат. шпон ценных пород, древесина: красное дерево, дуб, бук, ясень и др.	более 20 вариантов (черный, красное дерево, светлый дуб, вишня, металл и др.)	от 13,7 млн руб. 1,20...2,55 млн руб. 2,35...3,75 млн руб. 1,9...2,5 млн руб.		
АНДЖЕЙ-РИТТЕР	компьютерные, рабочие столы	Беларусь	ламинат	черный, белый, махагон, перламутр, вишня	от \$22...390	226-9885 223-3305	офис фирмы: ул. Варашев, 17-202, 208; салоны: РБЦ (ул. Я. Купалы, 27), пр. Машерова, 9; г. Могилев, м-н «Горизонт» (пр. Димитрова, 37), тел. (0222) 421-714
	шкафы для одежды и комбинир. (в ассорт.)		ламинат	черный, белый, махагон, перламутр, вишня	от \$22...390		
АСПЕКТ В НОУ СО ВРЕМЕНЕМ® ассоциация перспективных конструкций и технологий	офисная мебель (более 50 систем)	Италия, Германия	меламин, ламинат, шпон, массив	различный	от 1,9 млн руб.	275-3652 275-3525	поставка со склада и под заказ
	офисные кресла, стулья		ткань, кожа	различный	от 0,6 млн руб.		
ЕВРОМЕБЕЛЬ	офисная мебель (50 наименов.)	Беларусь, Польша и др.	ламинированная ДСП, ткань, кожа	черный, белый, махагон, перламутр, вишня	\$22...390	226-9885 223-3305	БК «Минскспос» (пр. Машерова, 14), ТД «Свислочь» (ул. Сторожевская, 8)
ДЗЕЯЧ ул. Седых, 40	многофункциональная офисная мебель по индивидуальным проектам	Беларусь	ламинат, нат. шпон, высокопрочный меламин	по желанию	?	265-8723 265-8036	ручная работа, бесплатная доставка и сборка
ДОРАТО	офисная мебель Rix Office, Las Mobil Office	Италия	меламин, ламинат, шпон	различный	от \$135	269-9442 263-9627 269-9838	поставка со склада и под заказ
	офисные кресла, стулья		ткань, кожа, кожзам	различный	от \$50		
ИТН ДИЗАЙН Новый адрес: ул. К.Либкехта, 68-118	многофункциональная офисная мебель Mascagni	Италия	ламинат, нат. шпон	различный	от \$210	254-6137 254-6296	доставка, сборка, компьютерное проектирование
	офисные кресла, стулья Esserpi		ткань, кожа	различный	\$53...600		
	офисные аксессуары Multiform	Австрия	ударопрочный полистирен, антистатик	более 30 вариантов	\$4,5...593		
	компьютерные, принтерные столы Multiform		высокопрочный меламин	светло-серый	\$210...612		
МЭЙПЛ MARLE	наст. лампы, светильники, люстры Massive	Бельгия	металл, пластик, дерево	более 30 вариантов	\$25...7200	234-4342 234-4634	поставка со склада и под заказ
	компьютерная, офисная мебель Sitosa		сверхпрочный меламин	светло-серый	от \$66		
	офисная мебель (система модулей) «Лендрамамебель»	Финляндия-Россия	белый, черный	от \$21	от \$21		
	элитные системы офисной мебели Martela	Финляндия	полиуретан, нат. шпон, массив	более 20 вариантов	?		
СТАННЕР	офисные аксессуары Multiform	Австрия	ударопрочный полистирен, антистатик	более 30 вариантов	от \$4,5	276-2705 276-2068	поставка со склада и под заказ
	офисные кресла, стулья		износостойкая ткань, нат. кожа	11 вариантов	\$42...264		
Туссон ул. Пуликова, 53	офисная мебель (в ассорт.)	Беларусь	меламин, ламинат, шпон и др.	по желанию	?	276-2705 276-2068	поставка под заказ
Туссон ул. Пуликова, 53	многофункциональная офисная мебель и банкет Olivetti Synthesis	Италия	меламин, ламинат, шпон, массив	серый, березово-серый, орех, темный орех	\$113...2000	236-4288 236-3137 236-5293	поставка со склада и под заказ; бесплатная доставка, сборка, компьютерное проектирование

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Покрывание	Цвет	Цена, \$	Телефон	Примечание
ДЗЕЯЧ ул. Седых, 40	торговое оборудование по индивидуальным проектам	Беларусь	ламинат	по желанию	?	265-8723 265-8036	бесплатная доставка, сборка
КОМАНДОР ул. Калиновского, 21	универсальная система стеклянных кубов: прилавки, горки, витрины	Беларусь	зеркальное, матовое, прозрачное	зеркало, черный кофе, прозрачное стекло	от 60	265-6168 265-3892	дизайн, доставка, установка
	универсальная система стальных труб: вешалы, стеллажи, потолки		полимерное	по желанию	от 100		
	прилавки, горки		ламинат	черный, белый, серый	8		
	женские манекены (торсы)		пластик	черный, белый	8		
МЕАКОР	глухие прилавки	Беларусь	ламинат, кашированное	белый, черный, мрамор, под дерево	от 100	232-7768 268-3791	собственное производство
	остекленные прилавки, горки		ламинат, кашированное	белый, черный, мрамор, под дерево	от 100		

ПРЕДЛОЖЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МЕБЕЛИ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Цена	Телефон	Примечание
INTERFORM ул. 3-я Поселковая, 8	ламинированная ДСП	Польша	10...11 \$/кв.м	262-0012 232-5705 268-3293	различная толщина
	кашированная ДВП	Беларусь	3,2 \$/кв.м		920 x 2440 x 3,2 мм
	постформинговая плита	Польша	35...37 \$/кв.м		матовая, полированная
	кромо-ная лента для ДСП и постформинга	Польша	0,01...1 \$/п.м		ширина до 40 мм

РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ: Т/Ф 226-96-78. ПЕЙДЖЕР 278-11-01 (АБОНЕНТ № 2976). ЦЕНА ОДНОЙ СТРОКИ - 200 000 РУБ.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕБЕЛИ ДЛЯ ДОМА И АКСЕССУАРОВ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Материал, цвет	Цена, \$	Телефон	Примечание
АЛЬМАГОР	корпусная мебель, мягкая мебель, комоды (в ассорт.), журнальные столы, карнизы	Беларусь	массив, ДСП, нат. шпон	35...700	226-3734 226-3559 226-3737	торговый центр (ул. С.Ковалевской, 5)
ARREDO ESSETTI САЛОН ИТАЛЬЯНСКОЙ МЕБЕЛИ ТД «Свислочь» (ул. Сторожевская, 8)	комплекты мягкой мебели D.I.M.A. (более 35 наименов.)	Италия	кожа, велюр, гобелен (любые цвета)	2800...7500	234-1795	бесплатная доставка и сборка
	спальни Stellare		нат. материал (розовый, орех, махагон, бирюза, белый)	2850...5260		
	гостиные, столовые Stellare		нат. материал (черно-белый, белый с перламутром)	4400...6820		
	прихожие Stellare		нат. материал, ручная работа	от 700		
	бары-глобусы		ценные породы древесины	от 500		
ДЗЕЯЧ ул. Седых, 40	напольные, настенные часы	Беларусь	ценные породы древесины	от 1800	265-8723 265-8036	ручная работа, бой с мелодиями, немецкий механизм более 100 моделей, в т.ч. элитные модели Versace
	светильники		венетское стекло	от 100		
	мебель для дома по индивидуальным проектам, престижные столы, стулья		ценные породы древесины	?		
ЕВРОМЕБЕЛЬ	мебель для дома (30 наименов.)	Беларусь, Польша и др.	ламинированная ДСП, велюр (США)	15...790	223-3305	м-н «Богатырь» (ул. Притыцкого, 32)
ПОРТЭК	спальни (15 видов, цветов и размеров)	Италия, Словения	ламинат, ДСП, нат. шпон, лак	2000...3500	256-0721 256-5880	ул. Лермонтова, 27
СТАННЕР	спальни (в ассорт.)	Италия	ламинат, ДСП, нат. шпон	2000...5000	233-9157 276-6111 (сот.)	любая мебель от 50 фабрик Италии под заказ

ГИД

Где заказать мебель для дома и офиса

СП «АБСОЛЮТ-ЮНИС»

(ул. Гикало, 9; тел.: 239-80-84, 239-84-80, 239-86-06)

В предлагаемой СП «Абсолют-Юнис» коллекции итальянской фабрики Teogema Office наша свое воплощение философия современного офисного дизайна. Высочайшее качество, великолепные функциональные свойства, изысканный внешний вид офисной мебели от «Абсолют-Юниса» уже оценили сотрудники крупнейших банков, коммерческих фирм, предприятий и организаций, представительства зарубежных компаний и посольств.

Помимо рабочих кабинетов, операционных залов банков, залов заседаний, сегодня СП «Абсолют-Юнис» предлагает своим клиентам новинку сезона — систему мебели для домашнего офиса Dxi. Открытые и закрытые шкафы, столы под электронное оборудование, выполненные из высокопрочной ламинированной плиты, являют собой единство функциональности и повышенной эргономичности. Цветовая гамма разнообразна — от серого в комбинации с темно-зеленым до цвета слоновой кости в сочетании с охрой.

В салоне офисной мебели можно увидеть и оценить разнообразие стилей, неповторимые дизайны и оригинальные формы. Создайте у себя в офисе активную жизненную среду, атмосферу радости, которая будет окружать вас и ваших партнеров!

VOLIS

(ул. Харьковская, 15; т/ф 254-69-02)

Салон мебели для дома и офиса белорусско-американского производства. Мебель отличается элегантностью исполнения, рациональностью и основательностью конструктивных решений.

Разнообразие цветовой гаммы и отделочных материалов позволяют выбрать обстановку, отвечающую индивидуальному деловому стилю как для руководителя, так и для сотрудников в соответствии с функциональной необходимостью.

«МЭЙПЛ»

(ул. В.Хоружей, 29-92; тел.: 234-43-42, 234-46-34)

Сохраняя традиции ведущих европейских производителей офисной и компьютерной мебели, фирма «Мэйпл» предлагает системы различных стилей и ценовых категорий — от типовых рабочих мест до шикарных, элегантных директорских кабинетов и конференц-залов.

Сегодня многие осознали, что интерьер офиса — это визитная карточка фирмы. Поэтому, когда речь заходит о максимальном удовлетворении запросов покупателей, фирма «Мэйпл» предлагает не только высокий уровень качества и экологичес-

кой чистоты продукции, гарантированные заводом-изготовителем, но и полный сопутствующий сервис — начиная от проектирования интерьера помещения и заканчивая бесплатной доставкой и сборкой мебели в самые короткие сроки.

Обратив внимание на рекламный макет и связавшись с фирмой «Мэйпл», вы убедитесь, что высокое качество не всегда означает «дорого».

«СТАННЕР»

(ул. Короля, 22; тел.: 276-92-07, 276-92-25)

Салон-магазин «Куни из Италии» предлагает кухонные гарнитуры по индивидуальным заказам с самой разнообразной цветовой гаммы из различных материалов (от натурального массива и натурального шпона до влаго- и термостойкого пластика). Вся мебель комплектуется кухонным оборудованием западных фирм — лидеров среди производителей подобной продукции (Ariston, Philips и др.). По желанию заказчика возможны проектирование кухни с учетом оборудования, выпускаемого отечественными предприятиями («Атлант», «Брест» и др.), а также поставка не только кухонных

гарнитуров, но и любых их компонентов (от фурнитуры до кухонного оборудования) отдельно.

Срок исполнения заказа — 1 месяц со дня оформления.

«ЮРАТЭ»

(ул. Платонова, 126; тел.: 232-24-86, 239-98-79)

Компания «Юратэ» предлагает итальянские кухни, мягкую и офисную мебель. Кухни Denise и Derby, удобные и практичные, комплектуются всей необходимой встроенной техникой и могут быть изготовлены по индивидуальному заказу. Набор мебели для офиса New Testa включает в себя широкий спектр элементов, комплектующих по вашему желанию. Новая серия Lotus отличается оригинальным дизайном.

Предлагается широкий выбор элегантной мягкой мебели, офисных кресел и стульев с разнообразной отделкой.

Комфорт, надежность, доступные цены, гибкая система скидок, квалифицированное обслуживание дизайнеров.

Обеспечиваются доставка и сборка мебели.

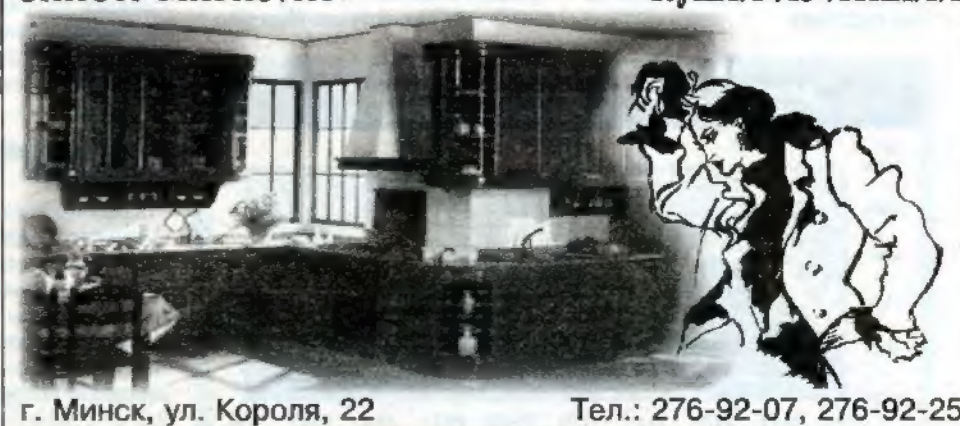
★ TRE ESSE ★ ALTOBEL ANTONIO ★ МЯГКАЯ МЕБЕЛЬ ★
★ ARREDO ESSETTI ★
★ САЛОН ИТАЛЬЯНСКОЙ МЕБЕЛИ ★
★ САМЫЙ БОГАТЫЙ ВЫБОР ★
★ САМЫЕ РАЗУМНЫЕ ЦЕНЫ ★
★ САМАЯ БЫСТРАЯ ДОСТАВКА ★
★ САМЫЕ ВЕЖЛИВЫЕ ПРОДАВЦЫ ★
★ САМАЯ КАЧЕСТВЕННАЯ СБОРКА ★
★ САМЫЙ БОГАТЫЙ ВЫБОР ★
★ САМЫЙ БОЛЬШОЙ САЛОН ★

ТЕЛ. (017) 234-17-95,
ФАКС/АВТОФОН. 234-34-16 (24 часа)
220002, г. МИНСК, а/я 25.
ТД «СВИСЛОЧЬ», УЛ. СТОРОЖЕВСКАЯ, 8
E-MAIL (ОТДЕЛ ПРОДАЖ): alexeyru@eset.rb.belpak.minsk.by
E-MAIL (ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ): alexeyrb@eset.rb.belpak.minsk.by

★ АКСЕССУАРЫ ★ СВЕТИЛЬНИКИ ★ ГЛОБУСЫ-БАРЫ ★ ЧАСЫ ★

САЛОН-МАГАЗИН

КУХНИ ИЗ ИТАЛИИ



г. Минск, ул. Короля, 22

Тел.: 276-92-07, 276-92-25

ОБЗОР

Офис без офисной мебели — что валютная биржа без валюты

Рынок России

Траур по мебельной промышленности, который длился у Рослеспрома с середины 1991 года до середины 1996-го, вызвал слезы скорби правительства, после чего оно «родило» не то сына, не то дочь — программу развития лесопромышленного комплекса России до 2005 года. В соответствии с ней предполагается увеличение производства мебели в 2,5 раза, а ее экспорта — в 4 раза. Правительство предложило мебельщикам «альтернативы» тем причинам, которые привели к кризису мебельной промышленности: неплатежи и чрезмерно высокие ставки кредитных ресурсов заменены на «укрепление платежной дисциплины» и «возможное уменьшение ставок по кредитам», низкая конкурентоспособность мебельных изделий по качеству, дизайну, издержкам на производство заменены «увеличением конкурентоспособности за счет улучшения качества, дизайна и уменьшения издержек на производство» и т.д., вплоть до «увеличения платежеспособности и занятости».

Ничего конкретного по офисной мебели не было, а стоило бы. Так как этот сегмент российского рынка мебели практически полностью зависит от импорта (местные производители вряд ли занимают у себя даже 10% рынка), то по объемам поставок лидируют Италия (40%),

Польша (30%), Германия (15%), за ними следуют Чехия, Голландия, Англия, Швеция и др.

По ценовому критерию многие трейдеры крупных российских фирм распределяют производителей следующим образом: первая группа (самая дешевая мебель) — Россия, Польша, Чехия; вторая — Голландия, Бельгия и третья — Италия, Германия, Англия, Швеция, Испания. Но анализ цен по фирмам, предлагающим офисную мебель, позволяет сделать несколько иные выводы. В первую группу дешевой и сравнительно недорогой мебели кроме России и Польши часто попадают Дания, Англия и Германия. Близка по ценам и Голландия (см. таблицу). Впрочем, за немецкую мебель может выдаваться польская — то ли завод строили немцы, то ли поставляли технологию. Таким же образом польская мебель может сойти за итальянскую, так как отсюда поставляются все материалы и технологии. Своя только рабочая сила, что и обеспечивает сравнительно низкие цены. Продукция Восточной и Западной Европы может попадать в один ценовой диапазон еще и потому, что немцы и англичане, как правило, привозят мебель не самую дорогую, ориентируясь на платежеспособность потребителей. Польскую же мебель везут всякую. Российские производители зани-

мают пока нишу дешевой мебели среднего и ниже среднего классов, но еще находят своего покупателя (в основном вдали от Москвы, где позиции импортеров слабы из-за больших транспортных расходов). Как только они начинают улучшать качество за счет модернизации производства, тут же возрастает себестоимость продукции, и мебель зачастую становится дороже аналогичной импортной.

Для московского рынка офисной мебели характерны:

- наличие большого количества фирм, предлагающих эксклюзивную мебель, которая в основном идет под заказ и по астрономическим ценам;
- практически полный переход фирм на торговлю «из первых рук» (официальные представители западных компаний);
- увеличение роли оптовой торговли офисной мебелью;
- повышение значимости хорошо оборудованных мебельных салонов

Рынок стран Балтии

Рынок офисной мебели здесь перенасыщен. При численности населения всех трех государств в 1,5 раза меньшей, чем в Москве, число фирм, торгующих офисной мебелью, почти такое же, как и в российской столице. Предлагается респектабельная мебель и не очень, дорогая и дешевая, импортная и отечественного производства. Дело за малым. Чтобы ее покупали. Но пока спрос отстает от предложения. Худо-бедно расходятся почему-то лишь импортная мебель класса LUX (чрезвычайно дорогая). Изготовление мебели подобного класса балтийскими производителями пока не под силу. Уровень технологии и оборудования далек не только от белорусского, но и от российского. А пока в странах Балтии мебель даже не сертифицируют. Специфичность мебельного рынка этих стран обусловлена еще и некоторой отгороженностью местных производителей и продавцов от рынков России и Беларуси. Кроме того, по требованию МВФ ожидается снижение таможенных пошлин на ввоз импортной мебели в Литву, Латвию и Эстонию с 30% до 10%. В этой ситуации можно лишь посочувствовать балтийским производителям.

Рынок Украины

В Киеве более 120 компаний занимается бизнесом, связанным с производством и реализацией офисной мебели. Причем, по мнению местных продавцов офисной мебели, рынок этот «еще только близок к насыщению». Однако спектр стран-производителей офисной мебели шире, чем в

других соседних с Беларусью государствах. Здесь можно встретить офисную мебель практически со всей Европы, Юго-Восточной Азии, Северной и Южной Америки, а также стран СНГ. Кроме того, основными отличиями украинского рынка офисной мебели от белорусского и российского можно считать:

- высокий процент сделок через маклеров (торговых агентов), на долю которых приходится до 80% продаж мебели в некоторых организациях, что значительно снижает накладные расходы и позволяет устанавливать более низкие цены, чем при продаже через магазины и салоны;
- полную неразбериху в таможенном режиме Украины с различными странами, вследствие чего импортная мебель дешевле в 3-4 раза, чем мебель отечественного производства;
- достаточно низкую долю элитной мебели

(Окончание на с. K12)



СРЕДНИЕ РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ НА ОФИСНУЮ МЕБЕЛЬ В МОСКВЕ (январь 1997 года), \$

Ассортимент	Англия	Германия	Голландия	Дания	Италия	Польша	Россия	Франция
Стол письменный	80 182	89 168	138 145	80 145	97 445	83 300	56 190	181 262
Тумба	93 180	80 268	105 130	90 130	121 418	102 266	58 166	240 250
Стол компьютерный	94 262	70 170	165 210	75 110	108 356	62 175	45 140	195 200
Стол приставной	56 94	53 122	90 95	50 75	101 145	58 146	42 75	255 265
Столешка	68 126	89 210	119 137	230 305	145 689	55 209	35 133	70 165
Шкаф для бумаги	90 117	89 182	-	125	180 357	90 170	80 165	230 240
Кресло	-	34 100	-	90 100	53 668	45 345	45 156	-

А? ВОЛИС? VOLIS Да!

VOIS САЛОН-МАГАЗИН ул. Харьковская, 15
Тел. (017) 254-69-02, офис 276-88-36

Мебель для дома и офиса

СРАТЗ МЯГКАЯ МЕБЕЛЬ ИЗ ИТАЛИИ

ул. ПЛАТОНОВА 12 Б
(017) 235 98-79

Души отдыхают

ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

г. Минск, пр. Скорины, 131/1
магазин "КНИГИ"
(017) 232-92-21, 264-43-88

TIMONS PLUS

ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ ИЗ ИТАЛИИ

ABSOLUT UNIS

г. Минск, ул. Гикало, 9

Тел./факс:
(017) 239-80-84
239-84-80
239-86-06

УНИВЕРСАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

70 TEOREMA

МАЙПЛ MAPLE

Martela Финляндия
«...элитные системы офисной и банковской мебели высочайшего качества по доступным ценам.»

SITOKA Бельгия
«...профессиональные компьютерные столы и офисная мебель различной конфигурации и размеров.»

Российско-финская СП **АБРАУММЕБЕЛЬ**
«...системы офисной мебели... высокое качество... при этом дешевле мебели большинства белорусских производителей.»

В НОВОМ ГОДУ — ВАМСТНЫЕ СКИДКИ — ДО 40 %

ул. В.Хоружей, 29, 9-й этаж, офис 92, т/ф: 234-43-42, 234-46-34

ОБЗОР

МАТЕРИАЛЫ

Офис без офисной мебели — что валютная биржа без валюты

(Окончание. Начало на с. K11)

Рынок Беларуси

Здесь — как в сказке, сколько ни руби голов дракону, они все равно вырастают. Сегодня их 4:

- таможенная пошлина в размере 2 экю/кг мебели;
- сертификация мебели;
- отсутствие возможности приобретения валюты на МВБ;
- налог на импорт комплектующих и материалов, необходимых для производства качественной мебели в размере 5-25%.

Что касается налога на импорт, то в «Книге товарной номенклатуры» нет конкретных указаний, за что и сколько брать. В ней не могут разобраться даже сами таможенники. Поэтому наличие записи «на усмотрение таможенного работника» приводит к беспределу. И изменить подобную ситуацию практически невозможно.

При проведении же процедуры сертификации мебели достижение консенсуса между руководством сертификационного органа и владельцем импортируемой мебели, очевидно, тоже чего-то стоит, как и приоб-

ретение валюты. Все эти барьеры в конце концов определяют окончательную цену мебели, и за все эти издержки платит потребитель.

Но вернемся непосредственно к офисной мебели, предлагаемой не государственными предприятиями, а теми, кто ее импортирует, так как в общем объеме предложений доля отечественных производителей офисной мебели сравнительно мала, и в первую очередь из-за ее низкого качества. (Это при том, что за прошедший год офисную мебель стали производить практически все имеющиеся на территории страны мебельные предприятия.)

За весь 1996 год количество фирм, предлагающих импортную офисную мебель, не изменилось (около 30 — «Абсолют-Юнис», «Мэйпл», «ИТН Дизайн», «Аспект», «Туссов», «Астмал» и др.). Неизменными остались качество обслуживания (бесплатные дизайн-проект, компьютерное моделирование, доставка, монтаж и др.)

Что касается белорусских производителей, то можно, пожалуй, отметить фирму «Андрей-Риттер», являющуюся представителем Слуцкой мебельной фабрики.

Достаточно большие изменения произошли в структуре импорта. Офисная мебель польского производства значительно сдала позиции. Увеличился объем предложения итальянской мебели. Сегодня ею торгует почти каждый поставщик. Начинают появляться салоны офисной мебели. В целом минский рынок офисной мебели можно считать сбалансированным как по спросу, так и предложению. В ближайшее время можно прогнозировать следующие тенденции:

- супердорогая эксклюзивная мебель на белорусском рынке вряд ли появится из-за низкой платежеспособности потребителей;
- дальнейшее ослабление позиций польской мебели

Олег ВЛАДИМИРОВ

Herberts

**ЛАКИ МЕБЕЛЬНЫЕ
ЛАКИ ПАРКЕТНЫЕ
НИТРОГРУНТ
НИТРОБЕЙЦЫ
ЭМАЛИ
ЛАЗУРИ
ШПАТЛЕВКА**

МЕБЕЛЬНЫЕ ПЛЁНКИ ("Leftron")

**ПАРКЕТ
ПАРКЕТНЫЙ КЛЕЙ
КЛЕЯЩИЕ МАСТИКИ
РАСТВОРИТЕЛЬ 646
СМОЛА КФЖ (М)**

Софтнарад
(017) 269-09-06
269-09-01

БЫТОВАЯ ТЕХНИКА

холодильники
стиральные,
посудомоечные
машины
электроплиты
вытяжки
сушилки
СВЧ-печи
пылесосы
кофеварки
чайники
тостеры
соковыжималки
яйцеварки
комбайны
утюги
фены
миксеры

**ПЛИТКА
ПОТОЛОЧНАЯ
ПАНЕЛИ
СТЕНОВЫЕ
И ОБОИ**

ЗапСиб

Минск, ул. Воронянского, 13.1
МАГАЗИН "УЗОРЫ"

ПРАЗДНИКИ ПРОШАН — СКИДКИ ПРОДАЖАЮТСЯ

Подвесные потолки DORN (Германия)
из минераловолокна,
в комплекте с подвесной системой

Реечные потолки Geipel (Германия)
из алюминия,
в комплекте с подвесной системой

Потолочные светильники
Точечные
Светильники "Агат"
Галогеновые
Лампы накаливания

Стеновые панели
Межкомнатные двери
Напольные покрытия
ковровые
из ПВХ

Наши мастера выполняют весь комплекс отделочных работ

Влок Fuds
ул. Я. Коласа, 21
Тел.: 231-62-06
232-82-93

Салон керамической плитки *Fiesta*: для тех, кто способен оценить

Сегодня на строительном рынке Республики Беларусь существует немалая потребность в современных высококачественных строительных материалах. Расположенный по ул. Свердлова, 23 специализированный салон *Fiesta* может предложить своим покупателям уникальную стеновую и напольную плитку производства испанских фабрик *Saloni*, *Pamesa*, *Italgres*, *Porcelanato*.

Например, одним из поставщиков салона является компания *Ceramica Saloni* с 25-летним опытом работы в керамической индустрии. И по объему, и по ассортименту продукции она занимает прочные позиции в десятке крупнейших мировых производителей и экспортеров керамики (ежегодный объем экспорта — 9 млн кв м в 93 страны мира).

Продукция компании *Saloni* сочетает в себе изысканный дизайн, дающий право говорить о коллекции плитки как о шедеврах искусства с высочайшим качеством. Все линии по производству плитки автоматизированы, что позволяет добиться принципиально нового уровня качества. Совершенные современные технологии точно выдерживают размер плитки с минимальным допуском, а исключительная долговечность достигается с помощью специального высокотемпературного обжига. В качестве сырья используются натуральные, экологически чистые природные компоненты.

Достаточно сказать, что серия плитки *Titanio* производства этой компании при испытаниях на стойкость к износу показала результаты, в 2 раза превосходящие нормы *Pei V*, установленные для высшего — 5-го класса износостойкости. Компания *Saloni* предоставляет клиентам гарантию на продукцию этой серии на 10 лет. Плитка из коллекции *Titanio* незаменима в помещениях с интенсивным движением (ресторанах, выставочных залах, банках, супермаркетах, автосалонах, аэропортах): она не сотрется долгие годы. Среди объектов, использовавших серию *Titanio* в качестве напольного покрытия, следует выделить аэропорт *Orly* в Париже, салоны *Mercedes* в Испании.

Вся продукция компании *Saloni* обладает сертификатом качества на основе европейской нормы *ISO 9001*. Регулярные исследования, постоянное внедрение новейших

разработок, строжайший контроль за качеством — все это позволило продукции *Saloni* быть отмеченной высшими наградами на международных выставках, в частности, на самой крупной и престижной из них, проводимой ежегодно в Болонье (Италия).

Среди поставщиков салона — испанская фирма *Porcelanatto*, производитель каменной массы. Напольная плитка этой фирмы обладает отличными характеристиками по твердости (согласно европейским нормам *ISO 13006* и американским *ANSI*), по износостойкости, коэффициенту абсорбции воды и др., что позволяет ей на протяжении длительного срока сохранять первоначальный внешний вид покрытия. Тщательно подбираемое сырье, использование в процессе производства передовой технологии «объемной пропитки» специальными мастиками устраняют необходимость постоянного ухода за плиткой в процессе эксплуатации. Каменная плитка производится с различными типами поверхности (матовой, полированной, рельефной и др.). Это дает возможность выбрать то напольное покрытие, которое будет обладать всеми требуемыми свойствами. Плитка применима как для внутренней, так и для наружной отделки.

В настоящий момент ассортимент салона *Fiesta* включает в себя коллекции лучших испанских фабрик. Более 135 наименований изделий ждут своих покупателей, умеющих ценить качество. Здесь вы найдете специальные серии плитки различных цветовых оттенков, повторяющих

структуру природных материалов и рекомендуемых дизайнерами для контрастной кладки. Как показывает практика, такие стены хорошо воспринимаются человеческим глазом и не оказывают раздражающего воздействия. Плитка долгое время создает впечатление новизны.

Салон поможет вам создать изысканные, комфортные и практичные интерьеры. Богатство цветовой гаммы, наличие плитки с матовой и глянцевой поверхностями, большой выбор декоративных элементов для стен и пола (в т.ч. составками из натурального камня, а также рельефных декоров, напольных панно, являющихся новинкой на нашем рынке) позволяют воплотить в жизнь бесконечное количество дизайнерских решений.

Салон *Fiesta* — это не просто магазин. К каждому клиенту и его проблемам здесь проявляют максимум внимания. По желанию клиента дизайнер салона *Fiesta* подготовит свой проект отделки помещения. Возможен также выезд дизайнера на объект.

Все товары, предлагаемые салоном, прошли сертификацию в Беларуси. Салон входит в крупнейшую международную дисконтную систему *Countdown*. Широкий ассортимент продукции и фирменное обслуживание определяют заинтересованность в сотрудничестве с салоном *Fiesta* архитекторов и строительных организаций.

Fiesta
г. Минск,
ул. Свердлова, 23,
тел. 227-52-22



Новые краски из Франции

Фирма «Юнибуд» представляет вашему вниманию новые краски и грунтовки на основе глифталевых смол компании *Soitmat* (Франция).

Краска *Glycobrill* — очень гладкая, блестящая, с великолепной кроющей способностью тиксотропная эмульсия в растворе уайт-спирита. Используется для внутренних и наружных работ в качестве отделочного слоя. Наносится на любые обычные строительные подложки. Рекомендуется для кухонных и ванн помещений, для предварительного окрашивания и деревянных поверхностей, для придания блеска. Краска готова к употреблению. Не стекает с вертикальных поверхностей. Расход — 0,10—0,15 кг/кв.м для 1-слойного покрытия.

Краска *Glycosatin* — гладкая тиксотропная полуматовая гелеобразная краска с защитными свойствами на основе глифталевых смол. Предназначена для экономичной окраски в 2 слоя в случаях, когда тщательная подготовка поверхности невозможна. Прекрасно маскирует дефекты стен, позволяет прове-

рить состояние поверхности перед нанесением 2-го слоя. Не стекает со стен и великолепно ложится. Моется с применением моющих средств. Используется для внутренних работ на обычных промежуточных и отделочных строительных подложках. Применяется также для наружных работ на защищенных деревянных и металлических поверхностях, предварительно покрытых антикоррозийной грунтовкой. Небольшой расход — 0,15—0,22 кг/кв.м для 1-слойного покрытия.

Грунтовка *Galooplast* — антикоррозийный материал многоцелевого назначения на основе модифицированных винилакриловых смол на растворителе. Хорошее сцепление и антикоррозийные свойства грунтовки обеспечивают ей многофункциональное использование в промышленных и коммерческих зданиях. Может наноситься на черные металлы, гальванизированную сталь, полиэфирные и полихлорвиниловые пластмассы. Наиболее удачный материал для грунтования глазурованной керамической

плитки. Может окрашиваться в пастельные тона при помощи универсальных красителей. После высыхания образует матовую поверхность. Ознакомиться с образцами и получить более подробную информацию о новых красках и грунтовках из Франции вы сможете, посетив офис и салон розничной торговли фирмы «Юнибуд».

P.S. «Юнибуд» приступает к продажам в широком ассортименте и по низким ценам светильников для любых типов потолков и стен, а также гипсокартона, сайдинга, европанелей (пластик, МДФ, ДСП).

Unibud
г. Минск,
пр. Партизанский, 14—215а;
тел. 249-80-17, 249-41-27,
249-91-37, 249-51-90,
пейджер 263-58-37
(абонент № 427),
салон розничной торговли:
тел. 249-92-40.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕРЬЕРА

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Цена	Телефон
ДАЙНОВА	высококачественные краски <i>Polifar</i> (акриловые, алкидные, поливиниловые, нитро) для наружных и внутренних работ, эмали, лаки, грунтовки, клеи, олифы, автоэмали <i>Polifar</i>	Польша	?	230 8372
	краски, лаки, грунтовки, антикоррозионные комплексы для различных отраслей промышленности	Польша, Россия, Беларусь	цена производителя	
ЮМАКС	радиаторные батареи из алюминия	Италия	15 \$/ребро	266 0401
	коннекторы	Англия, Бельгия	?	266 0699
ЮНИБУД	стенные панели (сайдинг) из винила	США	?	
	краски для фасадов и интерьеров	Франция	?	249 8017 249 4127

ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАПОЛЬНЫХ ПОКРЫТИЙ

Фирма	Наименование покрытия	Страна-производитель	Толщина покрытия, мм	Ширина рулона, см	Цена	Телефон
ЛИГОС-ЮНИОН	линолеум	Словения	1,1 3,0	200, 300	от 5 \$/кв.м	233 1056 233 1881
РОТОКЛОН	линолеум	Франция	1,2 2	300	120 000 руб./кв.м	268 4296
ФРИАЛ	ковровое	Турция	3 11	200 300	от 3 \$/кв.м	236 7470 236 9815

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖАЛЮЗИ, РОЛЛЕТ, МАРКИЗОВ

Фирма	Жалюзи		Роллеты		Маркизы		Телефон
	Цена, \$/кв.м	Установка	Цена, \$/кв.м	Установка	Цена, \$/кв.м	Установка	
ВЕТРАЗЬ	12 17 21		от 130		от 230		268 8009 235 5122
ЛИГОС-ЮНИОН	12 17 28	10% от цены заказа					233 1056 233 1881
МАКИНВЕСТ	12	от 16	10% от цены (гориз.) 5% от цены (вертик.)		от 200	10 15% от цены заказа	268 3200 266 3835
МЕЧИС	от 10	от 15	\$3 за единицу	?	от 10% от цены заказа		266 0184
ЮМАКС	12 16...29	10% от цены заказа	150...205	10 20% от цены заказа	2	10% от цены заказа	266 0401 266 0699

Размещение информации по телефону 249-92-40. Цена одной строки — 300 руб. Предусмотрены скидки.

Интеграция или системная интеграция?

Последнее время термин «системная интеграция» стал необычайно популярен у поставщиков компьютерных технологий. В развитых странах и даже у ближайшего восточного соседа системная интеграция считается наиболее перспективным бизнесом на рынке услуг в области информационных технологий (ИТ). Однако эта область рынка не только у нас, но и во всем мире менее других поддается количественному анализу в силу различной трактовки этого понятия. В наших же условиях, когда потребителю не утруждают себя экономической оценкой внедрения ИТ, ситуация усугубляется, и определить лидеров еще сложнее.

Термин «системная интеграция» появился сравнительно недавно и ведет свою историю с первых коммерческих компьютерных систем. По сути, системная интеграция -- это решение проблем заказчика в полном объеме. Если попытаться оттолкнуться от старых и знакомых понятий, то сдвигая объект «под ключ»

интегратор продает в первую очередь не компьютеры или программы, а решения, которые он же и воплощает в жизнь.

Основополагающим фактором при этом является решение проблем заказчика, а не оснащение предприятия самыми современными компьютерами и объединение их в сеть. Систем-

ческих условиях грань между системной интеграцией и поставкой отработанных решений провести достаточно сложно, поскольку в области ИТ до сих пор наибольшим спросом пользуются именно технические решения. Чаще всего именно эти компании и именуются системными интеграторами. С точки зрения заказчика, важнее, насколько

стимул от отраслевых НИИ СССР) на проекты для дальнего и ближнего зарубежья.

Казалось бы, стремление поставщиков ПК и ПО развивать системную интеграцию должно было привести к росту конкуренции и качества предлагаемых услуг, однако в наших условиях это не совсем так. Процесс проектирования и внедрения систем предполагает несколько иные навыки и знания, чем продажа упакованных в коробки компьютеров (*box moving*), и требует значительных финансовых вложений на старте. В результате обещания большинства фирм заканчиваются в лучшем случае установкой локальной сети.

С другой стороны, исторически сложившийся в свое время потенциал белорусских специалистов в такой динамичной области, как ИТ, очень быстро снижается из-за недостаточного финансирования процесса подготовки кадров.

Что важнее?

Несмотря на все подвижки в компьютерной культуре, у большинства руководителей, принимающих решение о финансировании, по-прежнему бытует мнение, что главное -- купить технику. Программы, а тем более люди, которые будут работать со всем этим, -- «утрачатся». И когда не «утрачатся», как всегда, крайним оказывается тот, кто сказал: «А давайте все это будем считать на компьютере».

Возможно, ситуация и утрированная, но реальная. На нашем рынке до сих пор от руководителя очень крупного производственного предприятия можно услышать примерно такую фразу: «Свою продукцию я, выйдя во двор, пальцем пересчитаю. Мне ее производить нужно, а вы про компьютеры и сети...».

С точки зрения общепринятых правил проектирования ИС на 1-м месте стоят потребности заказчика. Из анализа его проблем логически вытекают объемы обрабатываемой информации, требующиеся программные средства, базы данных и перспективы развития ИС. Согласно требовательности программ, потоков информации и необходимой производительности, выбирается оборудование и проектируется вся система.

Поставка оборудования, таким образом, происходит на завершающем, а не на первом этапе. Это позволяет сэкономить значительные средства, поскольку компьютерная техника со временем только дешевеет, развиваясь по правилу: «Завтра за ту же цену -- больше возможности».

Однако в отношении крупных и сложных ИС здесь есть подводный камень. Цена проектирования этих систем не уменьшается и нередко имеет тенденцию к росту. К сожалению, становясь дешевле, компьютерные технологии не становятся проще. А когда все это объединяется в систему, нередко возникает ситуация, когда очень качественные компоненты (программы, компьютеры, сетевое оборудование) в комплексе просто не работоспособны. Или работают со сбоями и непроизводительно.

Существуют 2 варианта поддержки заказчика после реализации проекта:

– постоянное обслуживание

и опека его со стороны системного интегратора;

– построение системы так, чтобы заказчик в дальнейшем мог развивать ее своими силами (обслуживание после сдачи ИС носит временный характер).

Каждый из вариантов имеет свои достоинства и недостатки, однако в нашей стране большей популярностью сегодня пользуется первый вариант.

Еще одна отличительная особенность белорусских системных интеграторов состоит в том, что они же являются дистрибуторами, дилерами или реселлерами двух или нескольких зарубежных производителей. Это еще раз подтверждает тезис, что большинство наших системных интеграторов являются скорее поставщиками решений (*solution providers*), занимаясь локализацией (адаптацией) отработанных технологий своих зарубежных партнеров.

(Окончание на с. K15)



очень напоминает по сути понятие «системная интеграция». Как правило, системный интегратор выполняет проектирование информационной системы (ИС), разработку прикладных систем, обучение персонала заказчика, а также отвечает за поставку, установку и наладку программного и аппаратного обеспечения и, конечно же, работоспособность и эффективность предложенных решений.

В большинстве случаев в странах с более развитой экономикой системные интеграторы, предлагая услуги, редко сами занимаются продажей или дистрибуцией компьютеров и другого оборудования. В то же время они имеют партнерские отношения или подразделения по поставке специализированных технологий, которые не являются массовыми. Сегодня белорусские интеграторы не настолько обеспечены заказами, чтобы полностью отказаться от продажи компьютеров. Напомним, что системный ин-

тегратор нередко выступает также в роли консультанта, разрабатывая при участии заказчика проект реорганизации (*business process reengineering*) компании. В случае, когда предприятие уже имеет конкретный план реструктуризации, системный интегратор либо разрабатывает ее часть (концепцию развития информационной структуры), либо согласовывает предлагаемые решения с имеющимися.

В отличие от поставщиков решений (*solution provider*), системные интеграторы отталкиваются в своей работе не от готового технического задания, а от проблем, решение которых при более глубоком анализе может лежать не только в области компьютерных технологий. Поставщики же решений, создающие из разнообразного оборудования комплексные решения, имеют, как правило, четко сформулированное заказчиком техническое задание или перечень задач с ограниченными условиями.

В наших реальных экономи-

ко приверженность исполнителя к определенным производителям повлияет на качество и цену внедряемой системы.

К основным тенденциям белорусского рынка системной интеграции сегодня можно отнести

– возрастающую потребность в ИС при снижающейся платежеспособности потенциальных клиентов (крупных компаний и предприятий);

– стремление многих поставщиков компьютерного и программного обеспечения развивать системную интеграцию;

– появление спроса на готовые программно-аппаратные решения у малых и средних предприятий, которые раньше предпочитали приобретать «коробки»;

– постепенное формирование спроса на консультационные услуги в области ИТ у небольших фирм, которые еще недавно предпочитали за совет не платить;

– переориентация высококвалифицированных экспертов (в т.ч. оставшихся по наслед-

ЛИДЕРСТВО НАШИХ КЛИЕНТОВ ГАРАНТИРОВАНО

Фирма *CompiT Systems JV* была основана в августе 1993 года. Являясь частью *LVS Group* (штаб-квартира в Москве) -- одного из ведущих системных интеграторов на территории СНГ, -- *CompiT Systems* полностью использует богатый корпоративный опыт, накопленный *LVS Group* по разработке готовых информационных решений для различных отраслей бизнеса и государственного управления. Предлагаются не только поставка необходимого оборудования и программных продуктов, но и консультирование, послепродажная техническая поддержка, обучение персонала и разработка прикладных систем. Основная миссия компании -- разработка и применение передовых технологий с целью обеспечения лидирующих позиций заказчика. В своей деятельности *CompiT Systems* ориентируется

на следующие секторы рынка:

-- банки -- 20%;
-- промышленность -- 30%;
-- государственные -- 40%;
-- наука, образование -- 10%.

Среди клиентов компании: Межбанковский расчетный центр, Белпромстройбанк, Белорусский биржевой банк, АО «Атлант», ПО «Беларускалий», ПО «Азот», Государственный таможенный комитет, Министерство внутренних дел, Городская налоговая инспекция по г. Минску, Мингорисполком, Академия наук, БГУИР, БГУ. По заказу известных компьютерных фирм *CRI* (Люксембург) и *ID Inc.* (США) специалисты фирмы *CompiT Systems* выполнили ряд ответственных инвестиционных проектов на территории Беларуси и стран СНГ.

CompiT Systems является официальным дистрибутором корпорации *Oracle* и авторизованным реселлером фирмы *Compaq*.

CompiT Systems

г. Минск, пр. Партизанский, 2/4
тел. 221-53-51, т/ф 221-23-11
e-mail: root@compit.belpak.minsk.by

Производство и реализация компьютеров Информационные технологии Комплексные решения

OEM-партнер *Intel* и *Fujitsu*
Авторизованный дилер *APC*, *IBM*, *Samsung*
Официальный дистрибутор *OKI* и *3M*

Dainova

г. Минск, пр. Партизанский, 2/4
тел. 230-23-56
E-mail: market@dain.minsk.by

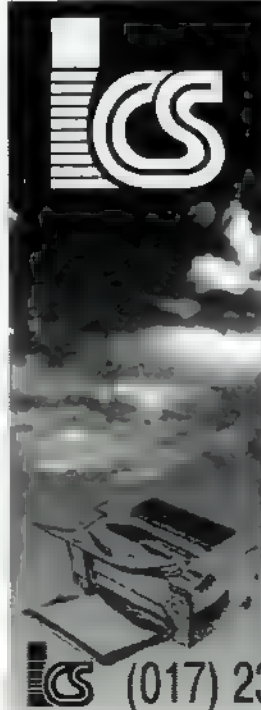
Региональные представители:

Брест: (016) 26-61-49
Витебск: (0212) 37-45-32

Гомель: (0232) 56-14-17
Гродно: (0152) 44-32-41

Мозырь: (02351) 26-072
Новополоцк: (02144) 52-558

Сегодня *Dainova* оказывает полный комплекс услуг в сфере системной интеграции, разрабатывая комплексные решения «под ключ». Компания поставляет компьютеры и серверы с лицензионным ПО, проектирует и устанавливает локальные сети, под ключом и конфигурирует приобретенное оборудование и программные средства, а также оказывает услуги по разработке интерьера и поставке компьютерной мебели. Для комплектации заказа используются возможности других департаментов компании, а также деловые связи с зарубежными партнерами. Все работы выполняются сертифицированными специалистами. Главная цель в работе компании *Dainova* -- наиболее полное и качественное удовлетворение запросов клиента.



ИНТЕР КОМПЬЮТЕР СЕРВИС

КОМПЬЮТЕРЫ

CPU Pentium Intel,
AMD, Cyrix
MB Triton 430 VX
(256/512 Kb PB Cache)
RAM 60 ns, EDO, 8--64 Mb
HDD Seagate, Fast ATA-2
SVGA Card S3 Trio 64V+

ПЕРИФЕРИЯ

МАТРИЧНЫЕ
СТРУЙНЫЕ, ЛАЗЕРНЫЕ
МОДУЛЬНЫЕ
ПРИНТЕРЫ И СКАНЕРЫ
EPSON

МОНИТОРЫ SAMSUNG

(017) 230 64 01, 230 64 82

ДОСТУПНЫЕ НОВИНКИ

Новый компьютер Dainova-Avalanche

Едва начался 1997 год, как корпорация Intel уже 8 января заявила о начале производства нового стандарта архитектуры процессоров **Pentium MMX**. Эта технология предусматривает реализацию дополнительных команд, предназначенных для обработки в первую очередь видео- и аудиоинформации.

Компания Dainova 3 февраля анонсировала новую модель компьютера на базе процессора **Pentium-166 MMX**. Производительность нового процессора по сравнению с обычным **Pentium** повысилась на 10—20% для традиционных тестов и на 50% — для специализированных мультимедийных приложений.

Новая модель компьютера от Dainova получила громкое название **Dainova-Avalanche** (лавина) и, судя по техническим и ценовым параметрам, его оправдала. Кроме упомянутого процессора **Pentium-166 MMX**, в конфигурацию **Avalanche** входят: материнская плата **ATX** спецификации **Intel Tucson (Chipset Triton 430HX)** с интегрированным звуковым кристаллом **Yamaha**, жесткий

диск **Fujitsu** емкостью 1,7 Гб, 16 Мб **EDO**-памяти, видеокарта **CL5446**, который допускает подключение **TV**-тюнера. Системный блок комплектуется клавиатурой для **Windows 95**, мышью и ковриком. Вместе с 14-дюймовым монитором **Samsung 3NE** общая цена компьютера составит \$1642. В эту сумму входит цена предустановленной лицензионной ОС **Windows 95** и 3-летняя гарантия на системный блок. Даже по сравнению с аналогичными моделями на базе обычного процессора **Pentium-166** и без лицензионного ПО, которые предлагают многие белорусские компьютерные фирмы, **Dainova-Avalanche** имеет весьма конкурентные цены.

Выпуск новой модели компьютеров — это один из шагов динамично развивающейся компании Dainova на пути к стратегической цели — стать признанным белорусским brand'ом.

Dainova

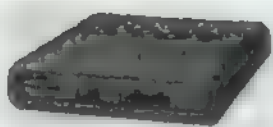
г. Минск,
пр. Партизанский, 2/4;
тел. 230-23-56

ДОСТУПНЫЕ НОВИНКИ

WEB RANger

RAD

data communications



Стремительное развитие сетей **Internet**, с одной стороны, и потребность малых и средних фирм в эффективном доступе к этим сетям побуждают производителей телекоммуникационного оборудования к созданию экономичных и надежных устройств доступа.

Компания **RAD Data Communications** недавно начала выпуск устройства **WEB RANger** — специального маршрутизатора доступа к сети **Internet**, идеально подходящего для малых и средних фирм.

WEB RANger использует только один IP-адрес для одновременного подключения к сети **Internet** до 20 компьютеров, работающих во внутренней сети офиса (общее количество компьютеров, работающих в локальной сети, может быть значительно больше), что позволяет резко сократить стоимость доступа. К примеру, при абонентской плате \$30 за один IP-адрес и подключении 20 пользователей к сети **Internet** ежемесячная экономия при использовании устройства **WEB RANger** может составить \$570. С другой стороны, **WEB RANger** позволяет операторам услуг **Internet (Internet Service Providers)** более эффективно использовать имеющиеся в их распоряжении IP-адреса.

WEB RANger гарантирует полную информационную безопасность внутренней сети офиса. Система **Solid Firewall** использует

заявляя в **WEB RANger**, блокирует несанкционированное проникновение в сеть со стороны **Internet'a**, позволяя при этом всем пользователям локальной сети работать в **Internet'e**.

Экономичность изделия, простота установки, минимальное техническое обслуживание, «прозрачное» подключение по различным сетям доступа (**PSTN, Frame relay, ISDN**, выделенные линии) и полная информационная безопасность делают **WEB RANger** превосходным устройством для IP-маршрутизации.

На недавнем международном техническом семинаре это устройство вызвало особый интерес участников, которые смогли опробовать действующее оборудование на практических лабораторных занятиях. Семинар был организован компанией **RAD Data Communications** совместно с фирмой «БелСофт», являющейся официальным дистрибутором **RAD'a** в Беларуси.



г. Минск,
ул. Московская, 18—11 (3-й этаж);
тел.: 222-13-21, 222-82-23;
факс 222-80-58
E-mail advert@belsoft.minsk.by

ТОРГОВАЯ МАРКА

Системная интеграция от «БелАВМ»

СП «БелАВМ», работающее в области продаж, сопровождения и системной интеграции компьютерного оборудования, собирается отметить свое 5-летие, а к юбилейным датам принято подводить итоги. Самым главным из них являлось создание компании, которая в настоящее время заняла прочное место на белорусском рынке продуктов вычислительной техники и информационных технологий.

Существуют различные подходы к определению деятельности системных интеграторов, но, по мнению специалистов СП «БелАВМ», основная задача системного интегратора — создание информационных инфраструктур, повышающих эффективность работы компаний-клиентов. Важнейшую роль в этом процессе играет системный подход к проектированию, предоставляющий возможность построения комплекса автоматизации деятельности предприятия «сверху вниз». Это позволяет максимально учитывать специфику каждой организации, предусматривать увеличение производительности системы управления, исключать по мере необходимости в нее компоненты, выпускаемые различными производителями.

Постоянный контакт с заказчиками, изучение и удовлетворение их потребностей, техническая поддержка и развитие информационных систем переводят системную интеграцию в сферу интеллектуальных услуг. Учитывая методологическую общность подходов ко всем видам интеграции, СП «БелАВМ» использует в своей работе термин «системная интеграция».

Ориентация на нужды клиента вызывает необходимость применения продукции только самых известных производителей аппаратного и программного обеспечения и провайдеров телекоммуникационных услуг. В настоящее время СП «БелАВМ» является дистрибутором **Fujitsu** (периферийное оборудование, магнитооптика, HDD), **OKI** (офисное оборудование в принтеры), авторизованным системным партнером **Compaq Computer**, партнерским узлом **Global One** (компания, образованной в результате слияния **French Telecom, Deutsche Telecom** и **Sprint (США)**), дилером по продукции **Hewlett-Packard, Cisco, Sun**, бизнес-партнером **Lotus**. СП «БелАВМ» имеет сервисный центр **Compaq Computer** и является одним из крупнейших производителей компьютерной техники в Республике Беларусь.

На этапах разработки, проектирования, реализации и технического сопровождения комплексных решений специалистами фирмы активно используются огромные инженерно-технические ресурсы **Compaq, Global One, Cisco**, потенциал их исследовательских лабораторий и международный опыт

решения подобных задач. Аппаратную основу системной интеграции от СП «БелАВМ» составляет оборудование **Compaq Computer Corp.** — мирового производителя ПК, в течение более чем трех лет бесспорно возглавляющего рейтинги крупнейших мировых производителей ПК и серверов.

В 1996 году **Compaq** мощно вышел на рынок сетевых продуктов, предложив весь спектр сетевого оборудования от простых **Ethernet**-карт до мощных 10/100-мегабайтных управляемых **Ethernet Switches** для любых сред передачи. С середины 1996 года **Compaq** усилил свои позиции на этом рынке после анонсирования разработанного в альянсе с **Cisco** маршрутизатора **Compaq & Cisco IOS**. Таким образом, **Compaq** представил все необходимое компьютерное, сетевое и телекоммуникационное оборудование для применения в качестве основы для построения информационных систем любого уровня. Однако высококачественное оборудование от **Compaq, Cisco, Sun** — это только основание пирамиды, называемой «системная интеграция». 2-й частью которой являются программные приложения и услуги.

Огромный опыт специалистов СП «БелАВМ» по сетевому и прикладному ПО **Novell** и **Microsoft** в сочетании с развитыми партнерскими отношениями позволяет реализовывать самые сложные решения СП «БелАВМ» специализируется

также на создании LAN-WAN-сетей. При этом используются потребляющие возможности сети **Global One** как основы для построения распределенных глобальных сетей, использующих протоколы **X.25** и **IP**, с возможностями выхода в мировые финансовые системы **Reuter, Swift** и оказания широкого перечня услуг электронной связи и **Internet Global One**, представляющей собой в настоящий момент проводящий огромные работы по предоставлению клиентам всех преимуществ которой в Беларуси является СП «БелАВМ», в настоящее время проводит огромные работы по предоставлению клиентам всех преимуществ которой в Беларуси является СП «БелАВМ», в настоящее время проводит огромные работы по предоставлению клиентам всех преимуществ которой в Беларуси является СП «БелАВМ».

Неотъемлемой частью системной интеграции от СП «БелАВМ» является обучение специалистов клиента, сервисное и гарантийное сопровождение поставленного оборудования.

Системная интеграция от СП «БелАВМ» — это комплексное решение ваших проблем любого уровня сложности.

г. Минск,
ул. Варшавская, 77—624,
тел.: 234-36-66, 234-22-52,
234-59-24,
факс: 234-79-72,
(8-017) 210-12-05

г. Минск,
ул. Варшавская, 77—624,
тел.: 234-36-66, 234-22-52,
234-59-24,
факс: 234-79-72,
(8-017) 210-12-05

г. Минск,
ул. Варшавская, 77—624,
тел.: 234-36-66, 234-22-52,
234-59-24,
факс: 234-79-72,
(8-017) 210-12-05

г. Минск,
ул. Варшавская, 77—624,
тел.: 234-36-66, 234-22-52,
234-59-24,
факс: 234-79-72,
(8-017) 210-12-05

г. Минск,
ул. Варшавская, 77—624,
тел.: 234-36-66, 234-22-52,
234-59-24,
факс: 234-79-72,
(8-017) 210-12-05

ТОРГОВАЯ МАРКА

«Бевалекс»: интегратор со стажем

Возможно, мало кто знает, что компания «Бевалекс» начинала в 1989 году именно как системный интегратор. Первым проектом стартовавшей тогда компании была разработка автоматизированного комплекса для системы социального обеспечения. Не поставка ПК, а именно создание работоспособной системы, включающей в себя ПО и объединенные между собой компьютеры и периферия. Предложенные тогда решения на базе сервера приложений на **CPU i386** под управлением **UNIX** и терминалов в период бума ПК были достаточно нетривиальными.

Работая более 8 лет в области передовых технологий, белорусско-американское СП «Бевалекс» специализируется на разработке компьютерных сетей, поставке компьютерного и сетевого оборудования, терминальных комплексов и всего спектра услуг, связанного с внедрением современных информационных систем (ИС). Развивая отношения с мировыми лидерами в области информационных технологий (ИТ), компания к сегодняшнему дню имеет статус авторизованного реселлера фирмы **Novell**, официального дистрибутора известного американского производителя источников бесперебойного питания — компании **Tripp Lite**, официального дистрибутора одного из лидеров в производстве принтеров — японской компании **OKI**, официального дилера таких известных компаний, как **IBM** и **Everex**.

В то же время в своих решениях «Бевалекс» предлагает и применяет технику таких известных компаний как **3Com, SMC, U.S. Robotics**, серверные решения от **Tandem'a** и **Sequent'a**, СУБД **Oracle, Informix** и **Sybase**.

Наряду с поставкой оборудования известных зарубежных производителей, компания имеет собственное производство по выпуску современных компьютеров с торговой маркой **VA Bevalex**. При среднемесячной производительности в 300 единиц, производственные мощности позволяют выпускать до 1000 ПК в месяц. Качество выпускаемых

машин подтверждается увеличенным гарантийным сроком (36 месяцев), сертификатами Республики Беларусь и гарантией компании на совместимость предлагаемой техники при работе в составе локальных сетей под управлением операционных систем **Novell, SCO UNIX** и **MS Windows**.

Системная интеграция как процесс создания законченных ИС на базе комплексных решений не является для компании новым направлением или данью моде. Только за последние 2 года фирмой был реализован ряд проектов, где использовались комплексные подходы к решению проблем заказчика. Среди последних проектов можно назвать системы, внедренные в АКБ «МинскКомплексбанк», АКБ «Белгоспромбанк» (600 рабочих мест), на **БелАЗе**, в Международном институте им. А.Д. Сахарова.

К сожалению, многие, обращаясь в компанию, ограничиваются заказом на установку сети, не уточняя, в каких целях и как планируется ее использовать. Чаще всего впоследствии такая экономия оборачивается дополнительными затратами, поскольку, решая свои каждодневные задачи, заказчику трудно учитывать все современные тенденции развития ИТ. В результате та техника и ПО, которые еще вчера отличались исправностью с задачами группы из 5-20 человек, при росте предприятия могут тормозить всю ИС и являться источником скрытых убытков.

Специалисты «Бевалекса» всегда стремились подходить к построению ИС с учетом анализа задач, которые стоят перед заказчиком. С этой точки зрения, приятно, что времена повального увлечения ПК (процесс *down-sizing*) остаются в истории и сегодня потребитель все чаще ориентируется на выбор оптимальной платформы для решения стоящих задач (процесс *right-sizing*). Для таких заказчиков компания может предложить серверы и решения на любой платформе — от **Intel** до последних многопроцессорных **RISC**-систем от **Tandem'a**. При этом система бу-

дет иметь как возможности дальнейшего развития, так и оптимальные с точки зрения решаемых задач цену.

Ситуация в Беларуси пока мало напоминает то, что происходит в развитых странах, когда предприятия, видя прямую взаимосвязь между мощностью ИС и уровнем доходов, вкладывают до 10% прибыли в их развитие. Тем не менее новая волна пользователей и руководителей все чаще понимает, что сами по себе компьютеры — это далеко не все, что необходимо для эффективной обработки растущих информационных потоков.

С другой стороны, взвешенная оценка и анализ требуемых возможностей компьютерных систем позволяют не только избежать лишних затрат, но и спланировать финансирование проекта оптимальным образом, распределив инвестиции на несколько месяцев и даже лет.

В масштабах небольшого предприятия сегодня невозможно строить эффективную и долговременную ИС без предварительного построения концепции ее развития, планирования финансовых вложений, скрупулезного проектирования системы в целом и уточнения каждого этапа. При этом после утверждения концепции процессы разработки прикладного ПО, обучения специалистов и создания сетевой инфраструктуры могут проводиться параллельно. Это позволяет существенно сократить сроки внедрения (600 рабочих мест для АКБ «Белгоспромбанк» в Минске были введены в строй за 4 месяца).

Имея развитую сервисную сеть по всей территории Беларуси, при реализации проектов СП «Бевалекс» может обеспечить гарантийное и послегарантийное обслужи-

вание практически во всех областных и даже в некоторых районных центрах Республики Беларусь. Однако, опираясь на опыт реальных проектов, специалисты компании уже проектируют и создают такие системы, которые в будущем смогут поддерживать и развивать специалисты предприятия-заказчика.

Стремясь снизить риск инвестиций в новые технологии и повысить надежность предлагаемых решений, в ходе реализации комплексного проекта компания «Бевалекс», как правило, разворачивает у заказчика полигон. Здесь ведется апробация предлагаемых решений и разработанного ПО совместно со специалистами заказчика, а также проводится обучение. Цена такого полигона намного меньше системы, а в дальнейшем он может использоваться как часть ИС для ее поддержки, сопровождения ПО или тестирования будущих новых решений.

Учитывая, что на таком наукоёмком направлении, как системная интеграция, очень многое определяет квалификация команды, компания постоянно уделяет внимание ее повышению у своих сотрудников. Среди 20 системных интеграторов СП «Бевалекс» 2 человека сертифицированы **Novell'e**, один специалист сертифицирован **The Santa Cruz Operation'ом** и 1 имеет уникальную для Беларуси сертификацию — специалист по анализу, проектированию и разработке программно-технических комплексов на базе СУБД **Oracle**.

По мнению вице-президента компании, курирующего вопросы системной интеграции, компания и впредь намерена уделять пристальное внимание повышению квалификации своих сотрудников.

Белорусско-американское СП

г. Минск, пр. Партизанский, 14,
тел.: 249-90-78, 249-90-11,
факс 249-40-51.

Тема следующей полосы «Компьютеры и периферия» — принтеры.
Прием рекламы — до 21 февраля.
Т/ф 226-96-78

КОРОТКО

ОБЗОР

Интеграция или системная интеграция?

(Окончание. Начало на с. K13)

Почем и почему?

Известно, что рынок системной интеграции считается более доходным, но он же и более капиталоемкий, чем рынок продаж компьютерной техники. С одной стороны, средства, вкладываемые в ходе реализации проекта, оборачиваются намного медленнее, чем при продаже готовых технологий. С другой стороны, те, кто проектирует сложные дорогостоящие ИС, должны иметь более высокую квалификацию.

В свою очередь, квалификация требует постоянных вложений в периодические обучение и сертификацию специалистов, создание инфраструктуры, оплату труда...

Занимаясь этим системному интегратору приходится постоянно, если компания действительно собирается нести ответственность за свои проекты. Медленная оборачиваемость средств требует поиска нестандартных схем финансирования для реализации проектов. Поэтому компании-интеграторы в наших условиях имеют отработанные финансовые схемы и дополнительные бизнес-приносящий устойчивый доход.

К вопросам ценообразования различия компаний также подходят по-разному. Устойчивое нежелание заказчиков платить за консалтинг чаще всего приводит к тому, что проектирование выполняется на «общественных началах». Однако полновесный проект, включающий

концепцию развития, описание системы, план работ и т.д., может обойтись в сумму, сопоставимую с ценой оборудования. И если даже в России к пониманию этого некоторые компании и предприятия уже подошли, то в нашей стране чаще всего цена проекта прячется в цене техники, ПО и услуг по установке сети. И ведет все это к снижению качества проектирования.

В тоже время боязнь того, что готовый проект перехватит другой поставщик, приводит к тому, что в нем отражается далеко не все, а часто из-за финансовых проблем многие вопросы откладываются на доработку в ходе внедрения. Последнее может привести к тому, что цена всей ИС будет оценена неточно или заложенные решения будут работать не так, как планировалось.

В силу этих причин белорусские системные интеграторы больше склонны предлагать опробованные решения, тиражируя их и адаптируя к условиям заказчика, что не всегда экономически целесообразно, хотя и сокращает сроки. По тем же причинам интеграторы более склонны ориентироваться на тех поставщиков, с которыми имеют прямые договоры, что, в свою очередь, не всегда способствует оптимизации решений.

Впрочем, если известная не один год компания-интегратор берет ответственность за принятые решения на себя, а

заказчик в состоянии выделить требуемые средства, скорее всего, система будет работать и развиваться. К сожалению, на практике чаще бывает, что начальный проект многократно урезается и сокращается, а от классической схемы работы остаются только отдельные этапы. И в этой ситуации только от интегратора зависит, отказаться от проекта и сохранить доброе имя или попытаться уложиться в прокрустово ложе финансовых возможностей заказчика, несмотря ни на что. Последнее, как показывает практика, часто очень дорого обходится исполнителю.

Не эпилог

В целом состояние белорусского рынка системной интеграции похоже на ситуацию, когда верхи (заказчики) хотят, а низы (исполнители) могут. Но те, кто хочет, не могут (а может, не желают) платить. И хотя назвать рынок системной интеграции зарождающимся нельзя, поскольку имеется ряд серьезных реализованных проектов. Сформировавшимся и развивающимся его назвать тоже сложно. Важно, что среди заказчиков и исполнителей растет понимание, что, если при наличии качественных аппаратных средств не обеспечивается комплексность использования ПО и обработки информации, система не даст ожидаемого эффекта.

Дмитрий КУЧЕРЯВЫЙ

Компания **Seagate** анонсировала 2 дополнения к линейке продуктов **Medalist Pro**. Дисковые накопители с форм-фактором 3,5" и интерфейсом ATA устанавливают новые стандарты емкости и производительности продуктов **Seagate**. Емкость в 6,4 Гб, достигнутая для накопителя **Medalist Pro 6450**, позволяет говорить о соответствии этой модели современным ПК и настольным рабочим станциям, которые, сочетая в себе богатство технологий, используют средства мультимедиа, 3D-анимацию, цифровые видеокамеры и новый стандарт **MMX** корпорации **Intel**, расширяющий возможности компьютерной графики.

Компания **Dainova** объявила о том, что отныне все выпускаемые ею компьютеры будут иметь предустановленное лицензионное ПО. Причем установка **DOS 6.22** на популярную модель **Cromax** не отразится на цене компьютера, а более профессиональные модели **Gloriette** и **Avalanche** с **Windows 95** подорожают максимум на \$40 в зависимости от типа процессора. Компания изыскала внутренние резервы для того, чтобы сделать еще один шаг на пути к цивилизованному рынку, ведь лицензионный **Windows 95** в других фирмах сегодня стоит около \$155.

С 21 по 23 января в Минске на базе фирмы «БелСофт» прошел специализированный технический семинар для специалистов стран СНГ и Балтии одного из мировых лидеров в производстве телекоммуникационного оборудования — израильской компании **RAD Data Communications**. Компания выразила намерения реализовать в Беларуси полномасштабную маркетинговую программу в надежде на то, что оборудование **RAD** может найти применение в различных сферах экономики страны. Кроме лекций ведущих специалистов в области телекоммуникаций, состоялись практические занятия с возможностью опробовать действующее оборудование. Участники семинара познакомились с решениями для организации доступа к **SDH** и другим высокоскоростным магистралям связи, узнали о возможностях более эффективного использования существующих каналов связи, а также о более экономичном доступе к сети **Internet** для небольших предприятий.

Соб. инф

ТОРГОВАЯ МАРКА

Выверенные решения

«... Сотрудничество с IBM помогло Соединенным Штатам убит сразу трех зайцев: обеспечить нашу национальную безопасность, повысить глобальный уровень конкурентоспособности нашей экономики и защитить окружающую среду. Эта компьютерная технология имеет практически бесчисленные возможности для применения — от национальной безопасности до медицины и производства. Она повышает качество жизни каждого американца».

Б.Клинтон

Мы говорим компьютер — подразумеваем IBM. Марка IBM признана и узнаваема во всем мире. Только IBM предлагает полный спектр аппаратного и программного обеспечения для всех платформ и архитектур вычислительной техники (ВТ) — универсальные суперкомпьютеры класса *mainframe*, единственные в своем роде компьютеры среднего класса *midrange*, многопользовательские бизнес-системы *AS/400*, мощные серверы, *RISC*-станции и, конечно же, *IBM PC*.

С учетом этого в 1993 году IBM и белорусские производители средств ВТ создали в Минске единственное в мире СП, которое было названо **IBA (International Business Alliance)**, по образу и подобию зарубежного родителя.

Итак, в Беларуси мы говорим IBM — подразумеваем IBA.

IBA является официальным представителем IBM и партнером по совместным проектам. Статус IBA позволяет предлагать современные и

оптимальные решения, обеспечивая должный сервис. При этом компания адаптирует западные технологии к местным условиям, в которых, в большинстве случаев, основную работу по управлению крупными предприятиями выполняют по-прежнему морально и физически устаревшие ЕС ЭВМ, являющиеся (теперь это не секрет) аналогами универсальных машин IBM 70-х годов. Справедливости ради, нужно отметить, что современные решения IBM архитектуры *S/390* стоят ненамного дороже ЕС ЭВМ советских времен.

Профессиональные знания продукции IBM и специфики вычислительных центров стран СНГ позволяют специалистам компании создавать информационные вычислительные системы любой сложности и любых масштабов.

Компания IBA имеет целый спектр решений информационного обеспечения в различных областях. Важно, что при реализации этих решений максимально учитываются требования и возможности заказчиков. IBA предлагает индивидуальный системный подход, комплексное переоснащение и поэтапную модернизацию АСУ, ВЦ, САПР, предприятий, организаций, министерств, ведомств, банков и офисов «под ключ».

Естественно, на все поставляемое оборудование IBA устанавливает лицензионное программное обеспечение IBM и других производителей. В зависимости от тех задач, которые необходимо решать заказчику. Участие специалистов

IBA в разработке, локализации и сопровождении программных продуктов IBM позволяет предлагать наиболее взвешенные решения и вести разработку прикладного ПО.

С начала своей деятельности компания IBA разработала и внедрила совместно с НИИ ЭВМсервис свои проекты на многих предприятиях стран СНГ: ГАЗе, КраЗе, Владимирском тракторном, Амурском судостроительном, Брестском электромеханическом заводах, Челябинском, Белоречком и Навоинском металлургических комбинатах, Чебоксарском ПО «Химпром», ВЦ МВД России, Латыши и Беларуси, Белорусской железной дороге, Белорусском межбанковском расчетном центре и др.

СП IBA не просто предоставляет компьютерные технологии и программное обеспечение, а создает гетерогенные вычислительные сети и системы любой степени сложности на базе компьютеров различных классов и архитектур. Опыт IBA в индустрии информационных технологий гарантирует, что это будут выверенные решения.



AN IBM ALLIANCE

г. Минск,
ул. М.Богдановича, 155,
т./ф: 262-51-73, 262-51-90,
ул. К.Либкнехта, 70,
тел 259-10-93,
факс: 259-10-94, 259-10-92

МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ ФОРМАТА А4									
Модель	Печатаемая область	Разрешение	Скорость печати	Габариты	Цена, \$	Примечания	Телефон		
Epson LQ 100	24 pin, 360x360dpi, 200cps, ESC-P2, 1 Mb, 3.5"	12	154	INTERCOMSERBIS	230-6401	230-6482			
Epson LQ 300	9 pin, 240x240dpi, 240cps, color, 3.5"	12	148	INTERCOMSERBIS	230-6401	230-6482			
Epson LQ 300	9 pin, 240x240dpi, 240 cps	12	165	TAIR		229-2999			
Epson LQ 300	9 pin, 240x240dpi, 240 cps, 3.5"	12	160	DIKET	268-3485	02-12-363463			
OKI ML 3220	9 pin, 378x73cps, 80 column	12	1	BELABM	234-7972	234-2252			
OKI ML 3220	9 pin, 378x73cps, 136 column	12	1	BELABM	234-7972	234-2252			
МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ ФОРМАТА А3									
Epson FX 1170	9 pin, 360 cps, 240x240dpi	12	475	TAIR		229-2999			
Epson FX 1170	9 pin, 240x240dpi, 360 cps, 240 cps, 3.5"	12	434	INTERCOMSERBIS	230-6401	230-6482			
Epson FX 1170	9 pin, 360 cps, 360 cps, 3.5"	12	445	FALCON	234-4356	234-4470			
Epson LQ 1050+	9 pin, 240x240dpi, 240 cps, 1 Mb, 3.5"	12	271	INTERCOMSERBIS	230-6401	230-6482			
Epson LQ 1050+	9 pin, 240 cps, 240x240dpi	12	295	TAIR		229-2999			
Epson LQ 1050+	9 pin, 240 cps, 240 cps, 3.5"	12	285	FALCON	234-4356	234-4470			
Epson LQ 1050+	9 pin, 240 cps, 240 cps, 3.5"	12	295	DIKET	268-3485	02-12-363463			
OKI ML 5210	9 pin, 433/91 cps, 136 column, intelligent head	12	1	BELABM	234-7972	234-2252			
БАНКОВСКИЕ ПРИНТЕРЫ									
DPX-8000	A2, A3, 9 pin, 240x240dpi, 1066 cps	12	2777	TAIR		229-2999			
СТРУЙНЫЕ ПРИНТЕРЫ									
Citizen PH-48	A4, 360 dpi, 300 cps, 3.5"	12	330	UMENS	228-1908	228-1909			
Digital LJ-80	A4, 360 dpi, 300 cps, 3.5"	12	320	UMENS	228-1908	228-1909			
Epson Stylus 820+	A4, 720x720 dpi, Matrix	12	175	TAIR		229-2999			
Epson Stylus 1000	A3, 360x360 dpi, 2.5 ppm, 128 Kb, ESC-P2, 3.5"	12	494	INTERCOMSERBIS	230-6401	230-6482			
Epson Stylus 1000	A3, 720 dpi, 300 cps, 3.5"	12	485	FALCON	234-4356	234-4470			
Epson Stylus 1000	A3, 360x360 dpi, 300 cps, 3.5"	12	520						
Epson Stylus Color III	A4, 720x720 dpi, MATRIX	12	215						
Epson Stylus Pro XL	A3, 720 dpi, with improvement	12	1300						
Epson Stylus Color II	A4, 360x360 dpi, 300 cps, 3.5"	12	319	INTERCOMSERBIS	230-6401	230-6482			
HP DeskJet 400	A4, 600x300 dpi, black+color ink, 3.5"	36	230	DATASCREEN	220-3842	220-3095			
HP DeskJet 400	A4, 600x300 dpi, color ink	12	232	Эпсон НТД Химры	233-0218	233-0890			
HP DeskJet 400	A4, 600x300 dpi, 300 cps, 3.5"	12	215	Эпсон НТД Химры	233-0218	233-0890			
HP DeskJet 400	600x300 dpi, 5 pin, Color Ink, 3.5"	12	200	DIKET	268-3485	02-12-363463			
HP DeskJet 400	600x300 dpi, 300 cps, 3.5"	12	208	ELKO	236-9754	236-8663			
HP DeskJet 400C	A4, 600x300 dpi, 300 cps, 3.5"	12	225	FALCON	234-4356	234-4470			
HP DeskJet 400C	600x300 dpi, 300 cps, color ink, 3.5"	12	232	ELKO	236-9754	236-8663			
HP DeskJet 660C	A4, 600 dpi, 4 ppm, color, 3.5"	36	340	КИМБЕРЛИТ		269-1040			
HP DeskJet 690C	600x600 dpi, 512x512 dpi, 300 cps, 3.5"	12	350	DIKET	268-3485	02-12-363463			
Lexmark 1000	600x300 dpi	24	235	ЮНИКАТЕЛ	266-8606	227-3-47			
OUVETI JP 170	A4, 300 dpi, 300 cps, 3.5"	18	228						
OUVETI JP 270	A4, 300 dpi, 300 cps, 3.5"	18	199						
OUVETI JP 460	A4, 500 dpi, 300 cps, 3.5"	18	289						
ЛАЗЕРНЫЕ ПРИНТЕРЫ									
HP LaserJet 4M	A3, 300 dpi, 600 dpi, 16 ppm, 2 Mb, 3.5"	12	3749	ELKO	236-9754	236-8663			
HP LaserJet SL	A4, 400 dpi, 1 Mb, 3.5"	12	500	DIKET	268-3485	02-12-363463			
HP LaserJet SL	A4, 600 dpi, 4 ppm, 1 Mb, 3.5"	12	485	FALCON	234-4356	234-4470			
HP LaserJet SL	A4, 600 dpi, 4 ppm, 1 Mb, 3.5"	12	545	TAIR		229-2999			
HP LaserJet SL	A4, 300 dpi, 600 dpi, 4 ppm, 1 Mb, 3.5"	12	503	ELKO	236-9754	236-8663			
HP LaserJet 5.5M	A4, 300 dpi, 600 dpi, 12 ppm, 4 Mb, 3.5"	12	1664	ELKO	236-9754	236-8663			
HP LaserJet 5M	A4, 300 dpi, 600 dpi, 12 ppm, 6 Mb, 3.5"	12	2308	ELKO	236-9754	236-8663			
HP LaserJet 6P	A4, 300 dpi, 600 dpi, 8 ppm, 2 Mb, 3.5"	12	930	ELKO	236-9754	236-8663			
Lexmark OPTRA E	600x600 dpi	24	495	ЮНИКАТЕЛ	266-8606	227-3-47			
OKIPAGE DL 6000	600x600 dpi, 600 dpi, PCL4, 5.42 fonts, 1 Mb	12	1						
OKIPAGE DL 6100	600x600 dpi, 600 dpi, PCL4, 5.42 fonts, 2 Mb	12	1						
OKIPAGE QP 4M LED	600x600 dpi, 600 dpi, best text print	12	1						
SHARP DR210	A4, 600 dpi, 4 ppm, Windows	12	430	ДЕПТИ	268-4233	268-5367			
VERTEX DataPrint 4500L	A4, 600x600 dpi, 8 ppm, 2 Mb	12	630	TAIR		229-2999			
VERTEX 4520	A3, 600x600 dpi, 20 ppm, 4 Mb	12	3300	TAIR		229-2999			
ПРОЕКТОРЫ									
HP DesignJet 350C	A1, color, 300 dpi	12	3045	ELKO	236-9754	236-8663			
СКАНЕРЫ									
EPSON GT 5000	300 dpi, 300 dpi, с монитором и ПО	12	580	TAIR		229-2999			
Genius ScanMate	цветной, планшетный	12	380	TAIR		229-2999			
HP ScanJet 4p	300x1200 dpi, color, 3.5"	12	557	ELKO	236-9754	236-8663			
HP ScanJet 4c	600x2400 dpi, color, 3.5"	12	1037	ELKO	236-9754	236-8663			
МОНИТОРЫ									
GoldStar 1505	15" 0.28, 640x480, 60 Hz, 1 MB, 3.5"	12	295						
GoldStar Studioworks 44m	14" 0.28, 1024x768, 60 Hz, 1 MB, 3.5"	12	250						
GoldStar Studioworks 56m	15" 0.28, 1280x1024, 60 Hz, 1 MB, 3.5"	12	360						
GoldStar Studioworks 56m	15" 0.28, 1280x1024, 60 Hz, 1 MB, 3.5"	12	360						
GoldStar 1727	17" 0.28, 1280x1024, 60 Hz, 1 MB, 3.5"	12	510						
GoldStar 2010	20" 0.28, 1600x1200, 60 Hz, 1 MB, 3.5"	12	1005						
Hyundai HL 2802.21	0.28, 1600x1200, 60 Hz, 1 MB, 3.5"	12	1650						
Samsung 14"	0.28, 1024x768, 60 Hz, 1 MB, 3.5"	24	250	COTA	268-4777	268-4167			
Samsung SM 1500	15" 0.28, 1024x768, 60 Hz, 1 MB, 3.5"	24	360	COTA	268-4777	268-4167			
Samsung SM 1500	15" 0.28, 1280x1024, 60 Hz, 1 MB, 3.5"	36	471						
Samsung SM 1500	15" 0.28, 1024x768, 60 Hz, 1 MB, 3.5"	36	430						
Samsung SM 1700	17" 0.28, 1280x1024, 60 Hz, 1 MB, 3.5"	36	890						
Samsung SM 1700	17" 0.28, 1600x1200, 60 Hz, 1 MB, 3.5"	36	957						
ДИСКЕТЫ									
3M 3.5"	2.0 MB, made in USA	+	0.63	UMENS	228-1908	228-1909			
3M 3.5"	1.44 MB, DS-4D, 100x	+	7.50	ТУССОН	236-4288	236-9771			
BA5F 3.5"	DOS format, 1.44 MB, 100x	+	5	TAIR		229-2999			
Verbatim	Datadisk Plus, 1.44 MB, 100x	+	8	DATASCREEN	220-3842	220-3095			
Verbatim	Datadisk Plus, 1.44 MB, 100x	+	8	DATASCREEN	220-3842	220-3095			
УСТРОЙСТВА АРХИВИРОВАНИЯ									
Mobile Disk	810 MB, портативный, внешний, паралл. порт		470	UMENS	228-1908	228-1909			
ScyDisk EZ 1335	135MB, 13ms, внешний, паралл. порт + SCSI	12	290	UMENS	228-1908	228-1909			
ZIP Drive Iomega	100MB, JPT port	12	228						
ZIP Drive Iomega	100MB, SCSI, внутренний	12	182						
JAZZ Drive Iomega	100MB, SCSI, внутренний	12	540						
ZIP Disk Iomega	100MB	12	18						
JAZZ Disk Iomega	1000MB	12	120						
МУЛЬТИМЕДИА									
Case Multimedia	VIDEO	6	от 140	ЮНИКАТЕЛ	266-8606	227-3147			
SB 16 bit Idioms "Shubert"	Creative, Edson, Sky Pocket	6	от 28	СИНКО-КОМ	223-5313	223-0478			
SB Creative	AWE 32 Pin Web, 3D	24	240	ТУССОН	236-4288	236-9771			
SB Creative	16 Pin Web	24	99	ТУССОН	236-4288	236-9771			
SB Creative+ FM	VIDEO 16+	6	95	ЮНИКАТЕЛ	266-8606	227-3147			
SB Creative v16	SB 32Pin PC 3600	12	от 12	COMTRIS	228-3875				
SB Crystal	CS-4232/CS-9233, W65, PHP, ISA, IBM, на заказ	24	55	ИПТИС	278-8490	278-6405			
SB Pro	16 bit, stereo, ESS, 8663, 688	6	30	COTA	268-4777	268-4167			
CD-ROM Samsung, Acer	8 speed, EIDE	12	95	COTA	268-4777	268-4167			
CD-ROM	6 8 speed	12	от 114	СИНКО-КОМ	223-5313	223-0478			
CD-ROM	4/8/12 speed	12	от 82	COMTRIS	228-3875				
CD-ROM	4 8/8 10 speed, 3000	6	от 85	DIKET	268-3485	02-12-363463			
CD-ROM Samsung	8 speed	12	120	ЮНИКАТЕЛ	266-8606	227-3147			
CD-Rec. COMPRO	Amrad/24hrts, SCSI-2, 2mt, adapter, 1520	12	780	UMENS	228-1908	228-1909			
Запись на компакт-диск		-	7	UMENS	228-1908	228-1909			
CD Corel Photo Library Vol. 1, 2, 3 (80000+ фотографий)		-	9	UMENS	228-1908	228-1909			
Act. Speakers	Creative SB CS-100, 2x15W	24	23						
Act. Speakers	Creative SB SBS 380, 2x5W under	24	90						
Microphon	Creative SB MC 1000, на плате	24	18						
HDD									
IBM OEM	2 GB HW SCSI-2, 3.5"	60	1100	IBA	262-5190	232-5122			
Samsung	1600Mb, 9 ms, PATA	12	220	ЮНИКАТЕЛ	266-8606	227-3147			
Seagate	ST19810A, 2.5" 810Mb	12	от 168	COMTRIS	228-3875				
Seagate	Marathon 8 DM, EIDE, PATA	24	150	COTA	268-4777	268-4167			
Seagate	Mediatek 300MB, EIDE, PATA	24	199	COTA	268-4777	268-4167			
Seagate	Mediatek 1700MB, EIDE, PATA	24	230	COTA	268-4777	268-4167			
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ К КОМПЬЮТЕРАМ									
Защита от ИЗОЧАС. ПОРА. А 15" и более, 1/2" и более, 1/4" и более, 1/8" и более		12	25	FALCON	234-4356	234-4470			

Цены в таблице даны в рублях «ПРАЙС» — 40,000 руб. Скидки только рекламным агентствам. Т/ф 226-96-78, факс 278-11-01 (абонент № 2976)

КОМПЬЮТЕРЫ APPLE MACINTOSH										
Модель	Процессор	RAM	HDD	Монитор	Устройства	Поставка	Г	Цена	Продавец	Телефон
Macintosh Performa 5260	PowerPC 603e/100	12	800	14" int	1Mb 4xCD, 16 bit звук, клавиатура, мышь, сеть	30 дней	12	1781	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Macintosh Performa 5400	PowerPC 603e/160	12	1200	15" int	1Mb 8xCD, 16 bit звук, клавиатура, мышь, сеть	30 дней	12	2443	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Macintosh Performa 5320	PowerPC 603e/120	12	1200	14" int	1Mb 8xCD, 16 bit звук, клавиатура, мышь, сеть	30 дней	12	1519	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Macintosh Performa 5400	PowerPC 603e/200	12	1200	15" int	1Mb 8xCD, 16 bit звук, клавиатура, мышь, сеть	30 дней	12	2837	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 7600	PowerPC 604/132	18	1200	?	2Mb 8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	2401	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 8200	PowerPC 601/120	16	1200	?	2Mb 8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	1894	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 8500	PowerPC 604e/180	16	2000	?	2Mb 8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	3519	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 9500MP	PowerPC 604e/180	32	2000	?	2Mb 8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	8018	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 9600	PowerPC 604e/200	32	2000	?	2Mb 8xCD, 16 bit звук, Ethernet, LAN	30 дней	12	5136	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Newton 130	ARM610	2.5	3,8"x2,8"		карманный PC/Mac, распечатка, рукоп. текста	30 дней	12	999	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339

КОМПЬЮТЕРЫ 486dx4-75/100/133 МГц											
Модель	Процессор	Сист. Б	Я	HDD	Шланг	Монитор	Устройства	Г	Цена, \$	Продавец	Телефон
Jet	486dx4/100	256	4	810	14"	28" LR NI MPRII	PCI AMD SIS 497 Seagate Samsung 3He c/cд	24	659	ИНТЕРКОМ СЕРВИС	230-6401, 230-6482
	486dx4/100	256	4	810	14"	28" LR NI MPRII	PCI AMD P/O ком. конф.	18	625	ДЖЕТ	268-3485, 0212-363463
	486dx4/100	256	8	810	14"	28" LR NI MPRII	PCI AMD SIS 497 Seagate Samsung 3He c/cд	24	673	ИНТЕРКОМ СЕРВИС	230-6401, 230-6482
SR	486dx4/100	256	8	850	14"	28" LR	PCI ком. конф. дост. c/cд	24	660	SUNRISE	234-9449
	486dx4/100	256	16	810	14"	28" LR NI MPRII	PCI AMD SIS 497 Seagate Samsung 3He c/cд	24	703	ИНТЕРКОМ СЕРВИС	230-6401, 230-6482
	486dx4/100	256	16	270	14"	28" LR NI MPRII	PCI AMD SIS 497 Seagate Samsung 3He c/cд	24	741	ИНТЕРКОМ СЕРВИС	230-6401, 230-6482
FALCON OPTIMA	486dx4/133	256	4	850	ISA/PCI	?	PCI/DOS, TTP, серт. P/B, c/cд, c/cд	36	438	FALCON	234-4356, 234-4470

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-75/90 МГц, AMD-75/90 МГц															
PackardBell Office/Multimedia	P/75	256	8	850	?	?	1	PCI	УКБ-тонер, ТБ-карта, пульт ДУ, мультимедиа ПО	[24]	?	ТУССОН		236-4268	236-9771
WIENER A75/V	AMD K5/75	256P	8	850	EIDE	?	?	?	PCI, AMD S37064V+	[30]	514	E COMPUTERS		226-5111, 8017	2105590
NTT 572	P/75	256P	8	810	EIDE/PCI	14"	28	NI MPRI	PCI, intel Trinton Samsung Seagate серт. P/B	[30]	707	ТАИР		229-2999	
NTT 572	P/75	256P	16	280	EIDE/PCI	14"	28	NI MPRI	PCI, intel Trinton Samsung WD серт. P/B	[30]	809	ТАИР		229-2999	
WIENER A75/V	AMD K5/75	256P	16	300	EIDE	?	?	?	PCI, AMD S37064V+	[30]	583	E COMPUTERS		226-5111, 8017	2105590

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-100 МГц, AMD-100 МГц															
	AMD K5/100	256	8	810	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI, AMD Seagate Samsung 3He c/cд	24	748	ИНТЕРКОМ СЕРВИС	230-6401, 230-6482			
	P/100	256	8	810	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI, Intel 430VX Seagate Samsung 3He c/cд	24	754	ИНТЕРКОМ СЕРВИС	230-6401, 230-6482			
INCOMAG	AMD K5/100	256	8	810	EIDE/PCI	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI, EDO AMD Seagate серт. P/B ком. конф.	36	800	АСБИС	249-5792, 238-8661		
INCOMAG	P/100	256	8	810	EIDE/PCI	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI, EDO Intel Seagate серт. P/B ком. конф.	36	845	АСБИС	249-5792, 238-8661		
FALCON OPTIMA	P/100	256	8	850	ISA/PCI	?	?	?	1	PCI, Diamond Stealth DOS, TTP c/cд	36	555	FALCON	234-4356, 234-4470	
Jet	P/100	256P	8	810	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI, Flash, PnP EPA ком. конф.	24	760	ДЖЕТ	268-3485, 0212-363463			
IBM PC 140	P/100	256	8	850	ISA/PCI	?	?	?	1	PCI, DOS Win Windows 95, серт. c/cд ком. конф.	12	980	IBA	262-5190, 232-5122	
NTT 500	P/100	256P	8	810	EIDE/PCI	14"	28" NI MPRII	1	256	PCI, Intel Trinton Samsung Seagate серт. P/B	30	624	ТАИР	229-2999	
NTT 501	P/100	256P	8	810	EIDE/PCI	14"	28" NI MPRII	1	1	PCI, Intel Trinton GoldStar Samsung Seagate серт. P/B	30	794	ТАИР	229-2999	
INCOMAG	P/100	256	8	880	EIDE/PCI	14"	28" LR NI MPRII	1	1	PCI, EDO Intel Seagate серт. P/B ком. конф.	36	884	АСБИС	249-5792, 238-8661	
IBM Aptiva	P/100	256	8	1200	ISA/PCI	15"	26"	LR	1	1	PCI, Win95 4xCD Full, MULTIMEDIA mon G50 IBM	36	2100	IBA	262-5190, 232-5122
FALCON OPTIMA	P/100	256	8	1300	ISA/PCI	?	?	?	1	1	PCI, Diamond Stealth DOS TTP c/cд	36	504	FALCON	234-4356, 234-4470
SR	P/100	256	16	800	14"	28"	LR	1	1	1	PCI, MT ком. конф. дост. c/cд	24	880	SUNRISE	234-9449
IBA	P/100	256	16	1000	PCI/ISA	?	?	?	1	1	PCI ком. конф.	24	730	IBA	262-5190, 232-5122

	AMD K5/100	256	16	1270	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI/AMD Seagate Samsung 3He c/cд	24	814	ИНТЕРКОМ СЕРВИС	230-6401, 230-6482	
	P/100	256	8	1270	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI/Intel 430VX Seagate Samsung 3He c/cд	24	860	ИНТЕРКОМ СЕРВИС	230-6401, 230-6482	
	P/100	256	16	1270	15"	28" LR NI MPRII	2	PCI/Intel 430VX Seagate Samsung 3He c/cд	24	985	ИНТЕРКОМ СЕРВИС	230-6401, 230-6482	
	P/100	256	16	1270	14"	28" LR NI MPRII	2	PCI/EDC Edson 16bit Sp. 60W Seagate Samsung 3He c/cд	24	1028	ИНТЕРКОМ СЕРВИС	230-6401, 230-6482	
INCOMAG	AMD K5 PR/100	256P	16	1280	EIDE/PCI	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI/EDO AMD Seagate серт. P/B ком. конф.	36	863	АСБИС	249-5792, 238-8661
Wiener A 00/V	K5 PR/100	256P	16	1300	EIDE	?	?	?	PCI S37064V+	30	622	E COMPUTERS	226-5111, 8017-2105590
Wiener W100/V	P/100	256P	16	1300	EIDE	?	?	?	PCI S37064V+	30	658	E COMPUTERS	226-5111, 8017-2105590
Wiener W 00/VMS	P/100	256P	16	1300	EIDE	?	?	?	PCI S37064V+ SBPro 8xCD	30	797	E COMPUTERS	226-5111, 8017-2105590
FALCON OPTIMA	P/100	256	16	300	ISA/PCI	?	?	?	PCI/Diamond Stealth DOS TTP c/cд	36	644	FALCON	234-4356, 234-4470
Jet	P/100	256P	16	280	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI/Intel Flash PnP EPA ком. конф.	24	840	ДЖЕТ	268-3485, 0212-363463	
INCOMAG	P/100	256	16	1270	EIDE/PCI	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI/EDO Intel Seagate серт. P/B ком. конф.	36	928	АСБИС	249-5792, 238-8661
SR	P/100	256	16	1300	14"	28" LR	1	PCI/MT ком. конф. дост. c/cд	24	895	SUNRISE	234-9449	
IBM PC 350	P/100	256	16	1600	ISA/PCI	?	?	?	PCI/DOS Win Windows 95, серт. c/cд ком. конф.	36	1965	IBA	262-5190, 232-5122
NTT 502	P/100	256P	16	280	EIDE/PC	4"	28" NI MPRII	1	PCI/Intel Trinton Samsung WD серт. P/B	30	896	ТАИР	229-2999
INCOMAG	P/100	256	16	1720	EIDE/PC	4"	28" LR NI MPRII	1	PCI/EDO Intel Seagate серт. P/B ком. конф.	36	960	АСБИС	249-5792, 238-8661
NTT 504	P/100	256P	32	3100	EIDE/PCI	15"	28" NI MPRII	2	PCI/Intel Trinton Samsung WD ET6000 серт. P/B	30	1254	ТАИР	229-2999

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-130 МГц													
INCOMAG	P/120	256	8	1080	EIDE/PC	14" 28	LR,NI MPRII	1	PC, EDO nter Seagate cert P/B ком. конф.	136	910 АСБИС	249-5792 238-8661	
Gateway 2000	P 120	256P	8	200				2	PC, EDO 2x2cd Win95 Works95	130	1405 JIMENS	228-1908 228-1909	
INCOMAG	P 120	256	16	1270	EIDE/PC	14" 28	LR,NI MPRII	1	PC, EDO Intel Seagate cert P/B ком. конф.	136	960 АСБИС	249-5792 238-8661	
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-133 МГц, AMD K5-133 МГц, CYRIX-133 МГц													
Jet	AMD K5/133	256	4	810		14 28	LR NI MPRII		PC, AMD P/O ком. конф.	18	635 ДЖЕТ	268-3485 0212-363463	
IBM PC 340	P, 33	256	8	850	ISA/PCI	?	?	?	PC, DOS Win Windows 95, серт. c/cд ком. конф.	36	1525 IBA	262-5190 232-5122	
SR	AMD K5/133	256	8	1000		14" 28	LR 1		PC, MT ком. конф. дост. c/cд	24	715 SUNRISE	234-9449	
Jet	P, 33	256P	8	1080		14" 28	LR NI MPRII	1	PC, Intel Flash PnP EPA ком. конф.	124	840 ДЖЕТ	268-3485 0212-363463	
INCOMAG	P, 133	256	8	1270	EIDE/PC	4" 28	LR NI MPRII		PC, EDO Intel Seagate cert P/B ком. конф.	36	995 АСБИС	249-5792 238-8661	
FALCON OPTIMA	P, 133	256	8	1300	ISA/PC	?	?	?	PC, Diamond Stealth DOS, TTP, c/cд	36	699 FALCON	234-4356 234-4470	
DESKTOP	Desktop 2000	P, 33	256	8	1080	EIDE/PC	?	?	LR MPRII 1	PC, ISA/PCI TCO Win95 DT	36	1315	BELADOM tel: 234-3866, 234-2232, факс (8-017) 210-1205
	Desktop 2000	P, 33	256	16	1620	EIDE/PC	?	?	LR MPRII 1	PC, ISA/PCI TCO Win95 DT c/cд	36	1600	
	Desktop 4000	P/133	256	16	1080	EIDE/PC	?	?	LR MPRII 2	PC, ISA/PCI TCO Win95 Ethernet 10/100	36	1900	
	Desktop 4000	P, 33	256	16	620	EIDE/PC	?	?	LR MPRII 2	PC, ISA/PCI TCO Win95 Ethernet, 0, 00 FDD 120mb	36	2153	
Gateway 2000	P 33	256P	16	1200		?	?	?	PC, EDO 12x2cd Win95 Office95Pro	30	1623 JIMENS	228-1908 228-1909	

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-150 МГц											
Модель	Процессор	Сист. Б	RAM	HDD	Монитор	Устройства	Г	Цена	Телефон		
NTT 551	AMD K5, 133	256	16	270	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI AMD Seagate Samsung 3He c/cд	24	882	ИНТЕРКОМ СЕРВИС
	P/133	256	16	1270	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI Intel 430VX Seagate Samsung 3He c/cд	24	979	ИНТЕРКОМ СЕРВИС
	P/133	256	16	1270	15"	28" LR NI MPRII	2	PCI Intel 430VX Seagate Samsung 3He c/cд	24	1108	ИНТЕРКОМ СЕРВИС
	P/33	256	16	1270	14"	28" LR NI MPRII	2	PCI &C0 Edison 160d Sp. 60W Seagate Samsung 3He c/cд	24	146	ИНТЕРКОМ СЕРВИС
Wiener A133/v	K5 PR, 33, 256P	16	1300	EIDE	?	?	?	PCI S3Tn64V+	30	6691	E.COMPUTERS
Wiener W133/v	P/33, 256P	16	1300	EIDE	?	?	?	PCI S3Tn64V+	30	6691	E.COMPUTERS
DTK Quin-56	P/33, 256P	16	1300	EIDE	4"	28" LR NI MPRII	1	PCI Intel VX430 PCiset S3 Tn64V+ PalmRestKeybWin95	24	1276	
DTK Quin-56	P/33, 256P	16	1300	EIDE	5"	28" LR NI MPRII	1	PCI Intel VX430 PCiset S3 Tn64V+ PalmRestKeybWin95	24	1374	
DTK Quin-56	P/33, 256P	16	1300	EIDE	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI &C0 SB16 speakers 300W PalmRestKeybWin95	24	1558	
DTK Quin-56	P/133, 256P	16	2160	EIDE	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI Intel VX430 PCiset S3 Tn64V+ PalmRestKeybWin95	24	1378	
Jet	P/33, 256P	16	280	14"	28" LR NI MPRII	1	1	PCI Intel Flash PnP EPA ком. конф.	24	920	ДЖЕТ
IBA	P/33, 256	16	1300	ISA/PCI	?	?	?	PCI ком. конф.	24	895	IBA
IBM PC 350	P/133, 256	16	1600	ISA/PC	?	?	?	PCI DOS Win Windows art ont c/cд ком. конф.	26	2.62	IBA
SP	P/133, 256	16	1300	14"	28"	LR	1	PCI MT ком. конф. доп. c/cд	34	995	SUNRISE
INCOMAG	P/33, 256	16	1720	EIDE/PCI	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI EDO Intel Seagate cep P/B ком. конф.	36	1065	ACBAG
INCOMAG	P/33, 256	16	2100	EIDE/PC	14"	28" LR NI MPRII	1	PCI EDO Intel Seagate cep P/B ком. конф.	36	1095	ACBAG
Jet	P/33, 256P	32	2100	14"	28" LR NI MPRII	1	1	PCI Intel Flash PnP EPA ком. конф.	24	1080	ДЖЕТ

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-130 МГц														
NTT-551	P/150	256P	B	810	EIDE/PCI	14"	28	NI MPRII	1	PCI Intel Triton Samsung c/cp: P6	30	889	ТАИР	229-2995
	P/150	256	16	1270		14"	28	LR, NI MPRII	1	PCI Intel 430VX Seagate Samsung 3He c/cд	24	1007	ИНТЕРКОМ СЕРВИС	230-6401 230-6482
JBI	P, 5C	256P	16	1280		14"	28	LR, NI MPRII	1	PCI Intel Flash PnP EPA ком. конф.	24	1010	ДЖЕТ	1268-3485 0212-363463
NTT-552	P,150	256P	16	1280	EIDE/PCI	14"	28	NI MPRII	1	PCI Intel Triton Samsung WD c/cp: P6	30	991		
ANT-553	P, 5C	256P	16	2100	EIDE/PCI	15"	28	NI MPRII	1	PCI Intel Triton Samsung WD c/cp: P6	30	1151		
NTT-554	P,150	256P	32	3100	EIDE/PCI	15"	28	NI MPRII	2	PCI Intel Triton Samsung WD ET6000 c/cp: P6	30	1349		

ТАИР
тел. 229-29-99

АВТОМАГАЗИН													
Модель	Комплектация	Тип двигателя	Раб. объем, куб.см	Мощность, л.с.	Макс. скор., км/ч	Тип кузова	Дверей/мест	Год выпуска	Цвет	Примечание	Цена	Продавец	Телефон
MAZDA													
123 1.5i	ц.3,Г,И	Б	1491	90	176	С	4/5	1996	на выбор	не растаможен	\$ 13.630	ХОЛПИ	259-5877, 259-5872
323 1.5i	ц.3,Г,И,РК,ЗОР	Б	49	90	76	Х	5/5	1996	на выбор	не растаможен	\$ 14.620	ХОЛПИ	259-5877, 259-5872
323 1.8i	ц.3,Г,И,РК,ЗОР,ABS,П.Б.ЗЗ	Б	1840	115	94	С	4/5	1996	на выбор	не растаможен	\$ 15.580	ХОЛПИ	259-5877, 259-5872
323 2.0V6	ц.3,Г,И,РК,ЗОР,ABS,П.Б.ЗЗ,ЛД,К	Б	1995	145	220	Х	5/5	1996	на выбор	не растаможен	\$ 19.900	ХОЛПИ	259-5877, 259-5872
626 2.0i	ц.3,Г,И,РК,ЗОР,ABS,П.Б.ЗЗ	Б	1991	117	202	С,Х	4/5	1996	на выбор	не растаможен	\$ 18.400	ХОЛПИ	259-5877, 259-5872
626 2.5V6	ц.3,Г,И,И,К,С,РК,ЗОР,ABS,П.Б.ЗЗ,ЛД,К,ЗЗ	Б	2497	167	230	Х	5/5	1996	на выбор	не растаможен	\$ 23.950	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
Ходово 2 2.0V6	ц.3,Г,И,И,К,С,РК,ЗОР,ABS,П.Б.ЗЗ,ЛД,К,ЗЗ	Б	1995	145	230	С	4/5	1996	на выбор	не растаможен	\$ 23.840	ХОЛПИ	259-5877, 259-5872
Ходово 2 2.5V6	ц.3,Г,И,И,К,С,РК,ЗОР,ABS,П.Б.ЗЗ,ЛД,К,ЗЗ	Б	2497	167	230	С	4/5	1996	на выбор	не растаможен	\$ 30.540	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
MPV 3.0V6AWD	ц.3,Г,И,И,К,С,РК,ЗОР,ABS,П.Б.ЗЗ,ЛД,К,ЗЗ,ОБ,К,ЛПС	Б	2990	155	210	М	5/7	1996	на выбор	не растаможен	\$ 25.870	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
ОСНОВНЫЕ СОКРАЩЕНИЯ В ГРАФЕ «КОМПЛЕКТАЦИЯ»													
ЗД	Зеркала	ВС	Вспомогательная сигнализация	КС	Ключ зажигания	ЛПС	Легковые пассажирские	СР	Стеклоподъемники	ЦЗ	Центральный замок	ЗЗ	Зеркала
A23	Антиблокировочная система	ГУ	Гидроусилитель руля	Л	Легковые	ПС	Пассажирские	ЦЗ	Центральный замок	ЗЗ	Зеркала	ЗЗ	Зеркала
ABS	Антиблокировочная система	ДО	Дополнительное оборудование	ОБ	Объемный	ПФ	Пассажирские	ЗЗ	Зеркала	ЗЗ	Зеркала	ЗЗ	Зеркала
АПС	Антипарковочная система	И	Иммобилайзер	ОБ	Объемный	РК	Реставрация кузова	ЗЗ	Зеркала	ЗЗ	Зеркала	ЗЗ	Зеркала
АТ	Автоматическая трансмиссия	К	Климатизация	ПБ	Полноприводный	РП	Реставрация кузова	ЗЗ	Зеркала	ЗЗ	Зеркала	ЗЗ	Зеркала
БК	Блокировка коробки передач	КК	Климатизация	ПБ	Полноприводный	СС	Стеклоподъемники	ЗЗ	Зеркала	ЗЗ	Зеркала	ЗЗ	Зеркала

Рынок туристических услуг: приоритеты января

После периода небывалой активности, обусловленной реализацией рождественских и новогодних туров, с начала нынешнего года рынок туристических услуг Беларуси пребывал в состоянии некоторого затишья. Многие руководители турфирм справедливо решили, что после нелегкой работы по организации предновогоднего отдыха клиентов неплохо бы отдохнуть и самим. Кто-то уехал в рекламный тур, кто-то занялся подготовкой к туристическим выставкам и проработкой летних маршрутов. Не исключено, что определенную роль в уменьшении рекламной активности турфирм сыграли и рождественские каникулы у большинства газет — носителей туристической рекламы.

Два наиболее важных фактора влияли на формирование спектра предложений туристических услуг в январе 1997 года. Во-первых, это пик горнолыжного сезона, во-вторых, приближение студенческих каникул (которые сегодня в большинстве вузов благополучно завершились). Это и определило безусловного лидера среди стран, отдых в которых предлагался белорусским туристам, — Чехию.

Причины этого очевидны. Прага — красивейший европейский город. Экскурсионные поездки в чешскую столицу на протяжении нескольких лет пользуются спросом на белорусском рынке. Посещение Праги многие турфирмы включают в программу больших туров (например, чрезвычайно популярный в последнее время тур Прага-Париж-Брюссель-Амстердам). И в то же время отдых на горнолыжных курортах Чехии по популярности уступает разве что Высоким и Низким Татрам Словакии. Транспорт — автобусный и железно-

дорожный (после рождественского авиачартера в Брно белорусские самолеты в Чехию не летают). Цена — \$150–200 в зависимости от программы.

рекламируют автобусные поездки с посещением ряда других стран (Бельгии, Нидерландов, реже — Люксембурга или Испании). Однако наибольшее количество времени отводится именно Парижу, что и позволяет относить эти маршруты к категории «французских». Цена подобных туров — около \$350. Средняя продолжительность — 10 дней.

В незначительном объеме присутствуют также предложения по отдыху на горнолыжных курортах французских

рынке туристических услуг заняла **Словакия**. Отставание от соседней Чехии (примерно в 2,5 раза) объясняется несколькими причинами. Во-первых, «узкая специализация». В данный момент турфирмы предлагают исключительно отдых на горнолыжных курортах словацких Татр. Экскурсионные маршруты по Словакии не разработаны, хотя, возможно, были бы интересными. Во-вторых, ограниченность транспортных возможностей. На данный момент белорусским туристам предлагаются только автобусные поездки. Прямое железнодорожное сообщение у Беларуси со Словакией нет, а авиачартер Минск-Попрад, организованный АО «Спутник-Беларусь», был прекращен из-за недостатка клиентов.

Вслед за «тройкой лидеров» с примерно равными показателями идут Германия, Египет и Италия (около 30% от количества «чешских» предложений). Причины довольно высокой популярности каждой из этих стран различны. **Германия** вот уже который год остается основным местом приобретения автомобилей **Египет** — практически единственная страна, где в разгар зимы можно отдохнуть на пляже за сравнительно небольшую сумму (\$600–800). Ну а интерес к экскурсионным турам в Ита-

лию достаточно высок в любое время года. К тому же в прошлом месяце некоторые турфирмы предлагали недорогие поездки на карнавал в Венецию.

Седьмое и восьмое места по количеству предлагаемых туров в январе заняли Таиланд и Тунис, причем рейтинг первой страны оставался стабильно высоким на протяжении всего месяца. Объясняется это достаточно просто: **Таиланд** с его неповторимой восточной экзотикой и высоким сервисом обрел немалую популярность у любителей путешествовать «из зимы в лето». Удачный авиачартер, организованный в конце прошлого года турфирмой «Сакуб-Холидей», — наглядное тому подтверждение.

Количество предложений по отдыху в **Тунисе** значительно возросло во 2-й половине прошедшего месяца. Произошло это во многом за счет турфирм, руководители или сотрудники которых побывали в рекламном туре, организованном польско-тунисским СП «Тунезия». Погребившись в начале января под теплым африканским солнцем, профессионалы турбизнеса предложили поездки в Тунис своим клиентам.

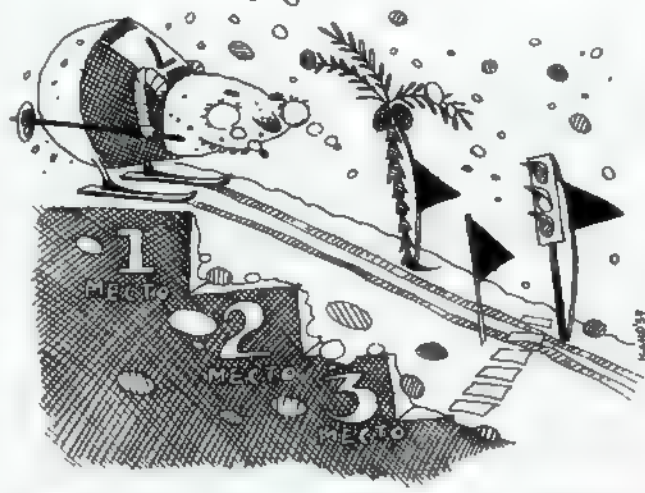
Девятое место по объему публикуемой рекламы заняла **Литва**. Однако учитывая тот факт, что чаще всего эти предложения касались открытия

виз, вряд ли стоит заострять на них внимание.

Кроме того, в прошедшем месяце на белорусском туррынке в небольших объемах присутствовали предложения по **Кипру** (отдых на морских курортах), **Испании** (отдых на Канарских островах и экскурсии по континенту), **Австрии** (отдых на горнолыжных курортах), **Объединенным Арабским Эмиратам** (шоп-туры) и другим странам.

P.S. Подобная раскладка, скорее всего, сохранится и в феврале. С марта же начнется «раскрутка» детского отдыха, а затем и летних туров. Скорее всего, по сравнению с прошлым годом их количество значительно возрастет.

Павел КОТОВ



Второе место по количеству предложений на белорусском рынке туристических услуг заняла **Франция** (около 70% от количества «чешских» предложений). В основном турфирмы

Альп, а также авиационные туры. Последнее объясняется отсутствием регулярного авиарейса Минск-Париж.

Третье место по количеству предложений на белорусском

«Вытай о зброшчы... ты можеш іспытаць!»

Привлашаем індывидуальна і ў кампаніі

у Мексіку (Канкун), Венесуэлу, на аказочны остров Маргаріты і другія краіны Карыбскага басейна

Разнаобразныя праграмы па інтарэсах

у Францыі, Вялікабрытаніі, Іспаніі, Італіі, Чэхіі, Славакіі, Егіпце, Ізраілі, Таіланде і другіх краінах

Індывідуальны падыход да кожнаму кліенту

Т/ф 237-85-34

Старовіленскі тракт, 41—109

Ліцэнзійны № 278 ад 25.10.96 г. выдана МСТ РБ ад 25.10.96 г.

ВСЕ МИР НА ЛАДОНИ

СТРАНА	МАРШРУТ	В И Д	ДНИ	Транспорт	СРОКИ	ПРОЖИВАНИЕ	СЕРВИС	ПУНКТ ОТПР.	ЦЕНА	ФИРМА	ТЕЛЕФОН
АНГИЯ	Лондон	Э+Д	5	авто	23.03. каник	в семье	панс, обширная экск. прогр.	Минск	\$430+виза	ТУССОН-ВОЯЖ	236 2977 236 4288 (0162) 222 363
БЕЛАРУСЬ	ОРГАНИЗАЦИЯ ОТДЫХА. ОХОТНИЧЬИ ТУРЫ										АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ 268-7161
ГЕРМАНИЯ	Гамбург, Бремен	Э	7	авто Неоп	2, 25/03	2*	звт, экск., музеи	Минск	от \$340	МИНСКИЙ ТУРКЛУБ	447 1811 227 3309
ГРЕЦИЯ	БРОНИРОВАНИЕ И ПРОДАЖА АВИАБИЛЕТОВ. МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ. СТРАХОВАНИЕ АВТОТРАНСПОРТА («Зеленая карта»)										CONVECTA TRAVEL 226-9932 226-9996
ДОМИНИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА - ИСПАНИЯ	инд. туры	О	12	авиа	пост	4-5*	звт, экск. (доп. плата) мед. три	Москва	\$1495	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226 9991 226 9128 226 9861
ЕГИПЕТ	Хургада	О	8, 15	авиа	пост	3-5*	по выбору экск.	Москва	от \$500	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ	268 7451 268 7677
	Хургада	О	7, 14	авиа	пт	3-4*	по выбору, экск. (доп. плата)	Варшава	от \$419	ТУССОН-ВОЯЖ	236-2977 236 4288 (0162) 222 363
	Каир Красное море	О+Э	8, 11, 15	авиа Boeing	2 раза в нед	4-5*	п/панс, шв. стол, экск.	Минск	от \$550	ТЕХНОСТАР	268 5669 268 4714
ИЗРАИЛЬ	инд. туры	О	8	авиа	пост	3-5*	по выбору экск.	Минск 2	от \$850	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ	268 7451 268 7677
ИСПАНИЯ	о. Тенерифе (Канарские о-ва)	О	7-14	авиа	пост	4*	по выбору подвод. погруж. в Атлант. океан	Минск	от \$649	CONVECTA TRAVEL	226 9932 226 9996
	о. Тенерифе (Канарские о-ва)	О	15	авиа	пост	3-5*	по выбору, экск., гид	Минск-2	от \$700	ТЭБ-ТУР	229-3589
	о. Тенерифе, о. Гран Канария (Канарские о-ва)	О	7, 14	авиа	сб	2-5*	по выбору, экск. (доп. плата)	Варшава	от \$492	ТУССОН-ВОЯЖ	236 2977 236 4288 (0162) 222 363
ИТАЛИЯ	Рим	О+Э	12	авто	пост	2*	звт, экск., во Флоренцию, Ватикан, Пизу и др.	Минск	\$340	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223 9718 223-9077
КИПР	Лимасол	О	7, 14	авиа	вс	2-5*	по выбору, экск. (доп. плата)	Варшава	от \$314	ТУССОН-ВОЯЖ	236 2977 236 4288 (0162) 222 363
ЛИТВА	Друскининкай, Бирлитонас, Паланга	Л+О	по жел.	сам.	пост	санат. по заказу, без з/п	по выбору по инд. заказу, без з/п	Минск	от 10 \$/сут	ЯРХО	235-1742 Закорова, 31 102
	ВИЗОВАЯ ПОДДЕРЖКА В ЛИТВЕ										ГАЛАР-ЭКСПО 227-4415 241 0340
	ВИЗОВАЯ ПОДДЕРЖКА В ЛИТВЕ, в том числе многократно. КУРСОВКИ. ЕВРОВИЗЫ (мульти, разовые)										МАКС-ИНТУР 266 0245 253 8356
СРОЧНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ВЫЕЗДНЫХ ДОКУМЕНТОВ. БРОНИРОВАНИЕ ОТЕЛЕЙ. ЛЕЧЕНИЕ В САНАТОРИЯХ. КУРСОВКИ. ОТДЫХ В ПАЛАНГЕ										МАКС-ИНТУР 266 0245 253 8356	
МАВРИКИЙ	все курорты	О	10	авиа	пт	4-5*	п/панс, экск.	Москва, Варшава	от \$2200	ТЭБ-ТУР	229-3589
ПОЛЬША	Закопане	ГЛ	8	ж/д	пост	3*	п/панс, прокат лыж, инструктор	Минск	по спр.	СВЭЛНА	223 0701
СЛОВАКИЯ	Высокие, Низкие Татры	ГЛ	10	авто Неоп	пост	1-3*	п/панс, экск., прокат лыж	Минск	от \$170	МИНСКИЙ ТУРКЛУБ	227 1811 227 3309

ОСНОВНЫЕ СОКРАЩЕНИЯ:

А — тур за авто, Б — бизнес-тур, ГЛ — горнолыжный тур, Д — детский отдых, Л — лечение, Ф — шоп-тур, Э — экскурсионный тур, Э — обучение языкам, з/п — завтрак, з/п — загранпаспорт, в/б — авиабилет

Размещение информации: т/ф 226-96-78, пейджер 278-11-01 (адресат № 2976). Цена одной строки — 200.000 руб. Предусмотрены скидки

Список лицензий фирм, разместивших рекламу на полосе «Туризм»			
АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ № 278 от 25.10.96 г. выдана МСТ РБ	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ № 278 от 25.10.96 г. выдана МСТ РБ	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ № 278 от 25.10.96 г. выдана МСТ РБ	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ № 278 от 25.10.96 г. выдана МСТ РБ
АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ № 278 от 25.10.96 г. выдана МСТ РБ	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ № 278 от 25.10.96 г. выдана МСТ РБ	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ № 278 от 25.10.96 г. выдана МСТ РБ	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ № 278 от 25.10.96 г. выдана МСТ РБ
АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ № 278 от 25.10.96 г. выдана МСТ РБ	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ № 278 от 25.10.96 г. выдана МСТ РБ	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ № 278 от 25.10.96 г. выдана МСТ РБ	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ № 278 от 25.10.96 г. выдана МСТ РБ

СОВЕТЫ СПЕЦИАЛИСТОВ

Мода на здоровье. Скоро ли к нам?

Безусловно, белорусов вряд ли назовешь нашей яркой любительницей спорта и поборницей здорового образа жизни. Да и обстановка в стране мало способствует широкому спортивному движению. Хотя, конечно, одиозные любители и даже фанатики спортивного досуга все же встречаются.

Изредка по слабо освещенным улицам новых районов пробегают любители джоггинга (бега трусцой), крайне мало завсегдатаев спортивных клубов. Да и сами клубы, особенно яркие и профессиональные, — редкость. Времена, когда они будут у нас на каждом углу, — еще далеко за горами.



Что же касается государственной программы популяризации массового спорта и здорового образа жизни, то, видимо, она существует, но где-то в пятом измерении. Что ж, рано или поздно практически каждый столкнется с альтернативой — или физкультура, или «шадящий образ жизни», унылый и безрадостный. Поэтому чем скорее к вам придет осознанное желание «что-то менять», тем лучше. Хорошим стимулом для начала может служить стремление улучшить фигуру. Вероятно, это играет не последнюю роль в сегодняшней всемирной моде на здоровый образ жизни.

Для того, чтобы начать заниматься собой и достичь пусть не идеальной, но привлекательной формы, мы обратились за советом к специалисту в области фитнес-движения, руководителю центра «Багира» Наталье Новожиловой.

— Наталья Николаевна, каково сегодня положение аэробики в мире? Не утратила ли она своих позиций?

— Аэробика, фитнес-программы пользуются огромной популярностью и в Америке, и во всем мире. Спорт спортом, но большинство людей все же выбирают оздоровительные программы. Все больше усилий и средств люди тратят на свое здоровье, свой внешний вид и в конечном счете — успех. Если вы не занимаетесь собой, не посещаете спортивный клуб, в какой-то мере вы выглядите... «некультурным». Можно сказать, мир переживает настоящий бум аэробики, других фитнес-программ, и я не думаю, что этот бум скоро пойдет на спад. Люди наконец-то начали понимать, что никакими таблетками, мазями, кремами не добьешься того результата, который дает хорошая физическая нагрузка. Так что надо брать себя в руки, идти в зал и работать. Желательно под контролем профессиональных инструкторов.

— Что Вы посоветуете тем людям, которым в силу разных причин, может даже вследствие нехватки времени, взять себя в руки никак не удается?

— Я прекрасно понимаю деловых людей, которые, имея огромное желание, не в состоянии все

же заниматься регулярно. Успех дела сегодня превыше всего, и люди буквально «сжигают» себя на работе, забывая о еде, не говоря уж о занятиях спортом. В последнее время все чаще слышу: «этот умер, тот умер», сказывается эмоциональное перенапряжение, не выдерживает сердце. В начале пути по-другому, видимо, нельзя. Но ведь вас может просто не хватить. В такой ситуации я призываю людей, деловых особенно, хотя бы выходные посвящать своему здоровью, релаксации. Обязательно сходить в парную, спортзал, бассейн, на массаж. Это, конечно, не сделает тело совершеннее, но, по крайней мере, позволит разгрузиться психологически.

— Наталья Николаевна, Вы постоянно находитесь в форме или иногда позволяете себе, скажем, забросить занятия?

— Вообще-то отдыхаю я редко. За последние 5 лет только летом прошлого года первый раз «расслабилась» — провела 10 дней в Болгарии. Пролетела на пляже, ничего не делая. Другим я советую отдыхать активно, но для меня, поскольку я постоянно в движении, просто ничего не делать — лучший отдых. Обожаю полежать и почитать.

— У Вас есть какие-либо вредные привычки, которые Вы никак не можете преодолеть?

— Вредные привычки? Да вроде бы нет. Крайне редко могу выкурить сигарету. Иногда покулаю коробку шоколада, но сама съедаю конфет пять. У меня есть недостаток — я раздражительна и часто могу вспылить из-за пустяка. Ничего не могу с собой поделать.

— Придерживаетесь ли Вы какой-то особой системы питания? Каковы Ваши рекомендации?

— Я никогда не соблюдала строгих голодных диет и вообще считаю эксперименты такого рода очень опасными. Постоянно предупреждаю занимающихся, не изводите себя диетами. Особенно на фоне повышенных нагрузок. Ведь можно посадить и печень, и почки, и тогда уже будет не до фигуры. Еще хуже, когда ограничительные диеты заменяют на «таблеточные». Я часто сталкиваюсь с тем, что умные, отнюдь не наивные люди «покупаются» на рекламу всевозможных средств для похудения, тратят огромные суммы, рассчитывая получить быстрый эффект «без изнурительных занятий гимнастикой и голодных диет». Я просто поражается этому! «деловые люди, а готовы обманываться как малые дети. Однако, в конечном счете, все равно приходится обратиться за результатами к старым добрым «изнурительным» средствам. Я еще не видела ни одного человека, которого чудодейственные капсулы привели бы в форму. Хорошо еще, если они не подорвут здоровье.

Сама я стремлюсь есть больше овощей и фруктов, рекомендую максимально сократить потребление жареного, больше готовить на пару, меньше соли и сахара. А вообще, надо внимательно прислушиваться к своему организму и следовать его требованиям.

— Что Вы посоветуете тем, кто твердо решил начать заниматься?

— Необходимо пересмотреть свой дневной распорядок и организовать его с учетом времени занятий. Потому что обычно из-за своей неорганизованности люди прекращают тренировки. Это актуально не только для занятых людей, у которых ни минуты свободного времени, но и для домохозяек, неработающих женщин. У них, как правило, находится причина пропустить занятие, но на самом деле, я думаю, все дело в собственной неорганизованности. Я не верю тем, кто начинает новую жизнь с понедельника. Изменить себя можно только постепенно, и это займет много времени.

Еще несколько советов психологического плана: как преодолеть лень и взяться за дело. Купите себе шикарную тренировочную форму, не носите которую будет просто невозможно. Она вас просто обяжет. Или вспомните свою неудачную любовь, человека, которого необходимо «сразить» наповал. И представьте себе, как месяцы через 3—4 вы заставите его призадуматься. Или представьте себе такое: приходите вы на вечер встречи выпускников, всем по 40 лет, а вам — 30. Ведь я совершенно точно знаю — занятия спортом сделают вас на 10 лет моложе.

Помимо аэробики мы можем выбрать для себя не менее интересную и популярную программу отечественного происхождения — шейпинг. Не будем останавливаться подробно на самой методике, но воспользуемся несколькими советами преподавателя Академии физического воспита-

ния и спорта, президента Белорусской ассоциации шейпинга Инги Бабанковой.

— Инга, не будь Вы профессионалом и выбирай для себя какую-либо оздоровительную программу, на чем бы Вы остановились для достижения максимально быстрого эффекта?

— Я считаю, что буквально любая физическая нагрузка хороша. Главное правило — она должна быть систематической. По разработкам московского профессора Матова, который специализируется на оздоровительных программах, «советским» женщинам, с учетом их каторжного бытового труда, достаточно двух часов в неделю для достижения минимального эффекта. Самым лучшим, можно сказать, уникальным средством оздоровления и поддержания формы является бег. Недаром Мадонна каждый день бегает не менее получаса. А вот на тренажерах без руководства тренера я бы заниматься не советовала.

— Инга, у Вас великолепная фигура. Если честно, как Вы думаете, это у Вас от природы такое сложение или все же, не будь занятий, Вы бы такой не были?

— Конечно, можно сказать, от природы. Однако я занимаюсь всю свою жизнь. И думаю, без тренировок после 30-ти мне бы не удалось поддерживать фигуру в таком состоянии. Я советую женщинам начать заниматься как можно раньше.

— Как Вы относитесь к диетам для поддержания фигуры?

— Положительно. Я считаю, ограничивать себя в питании просто необходимо. Когда у Галины Вишневской спросили, как ей удается сохранять стройную фигуру — а у нее для оперной певицы фигура очень даже ничего, — она ответила грубо, но точно и емко: «Не жрать!» А еще посоветовала хороший метод — не есть после 6 часов вечера. И, кстати, Галина Вишневская тоже пользуется.

Беседовала
Харитина АНТИПЕНКО



ШКОЛА КРАСОТЫ

Гимнастика для лица

В отличие от мышц тела, которым приходится постоянно более или менее работать, мимические мышцы лица ведут «спокойный» образ жизни. К сожалению, это спокойствие приводит к более быстрой их атрофии и опущению, а соответственно, к более раннему старению. Поскольку мимические мышцы «выходят» непосредственно в кожу, то вместе с ними опускается и становится дряблой кожа. Как следствие — мешки под глазами, морщины и складки, слезы, все то, что каждая женщина желала бы скрыть любым способом. Приостановить эти печальные процессы и восстановить овал лица под силу миолифтингу — методу электростимуляции мышц лица, шеи, области «декольте». Он зарекомендовал себя как очень эффективный и позволяет омолодить лицо на 7—10 лет.

Дело в том, что к работающим мышцам значительно увеличивается приток крови. Отсюда улучшение микроциркуляции, лимфодренажа, снабжения тканей кислородом и питательными веществами. А поскольку вместе с мышцами «тре-

нируется» и кожа, значительно улучшается ее структура, возрастает эластичность, ускоряются процессы регенерации клеток. Лучшей борьбы со временем на сегодняшний день просто не существует.

Центр «ЭлСиМо» занимается миолифтингом уже более 3 лет. Накоплен богатый опыт, разработаны новые методики и целые программы комплексного омоложения лица и тела, снижения избыточного веса, лечения целлюлита; для детей — лечение сколиоза и ДЦП. К вашим услугам также чистка кожи, биолифтинг, лечение проблемной кожи, лечение волос, УЗИ-диагностика, консультации дерматокосметолога и многое другое.



Телефон
для предварительной записи
248-29-23,
телефон врача
Натальи Можаровой
268-55-03

СПОРТКЛУБ

Наталья Новожилова: «Я знаю секрет счастья и успеха»

Никто не сможет повлиять на твою судьбу, кроме тебя. Каждый хочет быть здоровым, молодым, красивым, любимым, обеспеченным. Все ищут путь в эту прекрасную страну, и самый короткий путь можешь выбрать ты. Скажи себе: «Я этого хочу» и начни сегодня же!

Я подготовила новую программу, рассчитанную на 3 и 6 месяцев. Ее эффект — поразительный, даже я сама удивляюсь.

Особое внимание в программах своих занятий уделяю деловым людям, мужчинам и женщинам. Из-за занятости они предпочитают утреннее время (8—9 часов). Можно попробовать перенести традиционное время обеда и отправиться на занятия в клуб. Многие предпочитают именно такой вариант, тем более что в эти часы я сама веду занятия.

Особенно интересно для меня работать с полными. Я разработала специальную программу и сейчас начинаю эксперимент. Поэтому приглашаю в клуб полных — и мужчин, и женщин. Но предупреждаю только тех, которые действительно хотят над собой работать.

Для жен деловых людей лучшее время — дневное. Занятия также веду я сама.

В нашем спортклубе существует немало преимуществ, что выгодно отличает его от других. Мы находимся в самом центре города, на площади Победы. Оплачивая 1 час, вы занимаетесь 1,5 часа. За курс занятия в 3 месяца вы получаете бесплатно 12 дополнительных занятий. Особенно нравятся членам нашего клуба бес-

платные сауна и солярии. Очень приятно, что многие руководители фирм, заботясь о своем здоровье, не забывают и о здоровье всего коллектива, бронируя целые группы для занятий своих сотрудников.

И самое главное — отличная возможность для семей деловых людей. Представьте вашу жену с дочкой — в зале аэробики, в это время вы с сыном — на тренажерах, а после тренировки — все вместе в сауну. Не об этом ли мечтала ваша семья?

Спешите: запись заканчивается. Центр «Багира» сделает вас красивее, моложе и счастливее.

Наталья НОВОЖИЛОВА,
руководитель фитнес-центра
«Багира»
пр. Ф. Скорины, 37
(ст. метро «Площадь Победы»);
тел. 234-58-59



АРИФМЕТИКА ЗДОРОВЬЯ

Наиболее легкий способ улучшить качество рациона

Тот, кто хоть раз пытался соблюдать здоровую диету, знает: это безумно трудно. Необходимо обладать железной волей, но и при наличии таковой запала обычно хватает ненадолго, снова едим то, что вкусно и бесполезно, опять забываем съедать запланированные килограммы овощей и фруктов.

А поскольку мы с вами решили в кратчайшие сроки достичь пика формы, ясно, что первые же интенсивные занятия приведут к повышенной потребности в витаминах и минералах. Шутки шутками, а ведь в самом деле практически все спортсмены-профессионалы принимают поливитаминовые препараты. Жители же развитых стран глотают витамины круглый год.

Если решение о приеме витаминов принято, необходимо выбрать наиболее качественные и сбалансированные по составу. Всем требованиям современной науки о питании отвечает поливитаминовый препарат Polyvit американской компании Walsh. Лучшей рекомендацией Polyvit'у, пожалуй, служит то, что компания является официальным поставщиком для российской олимпийской сборной. Наши белорусские спортсмены также принимают именно этот препарат. Закупают его и сборные Беларуси, и детские спортивные школы практически по всем видам спорта — от гимнастики до тя-

желой атлетики

Витамины Polyvit принимаются 1 раз в день, весьма экономичны: цена дневной нормы значительно ниже, чем для витаминов других производителей. Polyvit содержит все основные компоненты, необходимые организму. Его формула — одна из самых популярных в США. Разработана целая серия препаратов, предназначенных не только для взрослых и спортсменов Polyvit Jr. — для детей с 4 лет, Polyvit Baby — для малышей, Polyvit NovaVita — для беременных и молодых матерей.

Фармацевтическая компания
«Падис'С»
тел.: 247-07-04, 249-10-27



РЫНОК МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

МЕРТВЫЙ СЕЗОН

ИКФ «ФинКонсалт»

Как и предполагалось, рынок межбанковского кредитования на прошлой неделе вел себя крайне пассивно. По сути, в этот период продолжился процесс снижения ставок, наметившийся неделей ранее.

По многочисленным свидетельствам дилеров, работающих в этом сегменте денежного рынка, во время первой рабочей недели февраля проблема «горячих» денег обострилась до предела. Практически всю неделю предложение на продажу кредитных средств превышало спрос на них. При этом в роли активных продавцов выступали не только крупные (в первую очередь АСБ «Беларусбанк»), но и мелкие, а также средние банки.

Рынок межбанковского кредитования в очередной раз оказался переполненным свобод-

ными средствами. В результате покупатели (весьма немногочисленные) смогли к середине недели не только «сбить» котировки по сверхкратким кредитам до уровня 15% годовых, но и вплотную приблизиться к этому уровню объективно более дорогие недельные кредиты (5 февраля ставка FIXRATE-7 составила всего 16% годовых).

Можно с полной уверенностью говорить, что уровень котировок по межбанковским кредитам на этой неделе мог оказаться на еще более низком уровне, если бы не политика

продавцов, которые на фоне обострившейся конкуренции все же удерживали ставки по продаже ресурсов на более-менее высоком уровне.

Еще тяжелее было положение продавцов на вторичном рынке ГКО. Фактически формирование ставок на прошедшей неделе происходило на основании котировок продавцов — положение, исключительное для вторичного рынка ГКО. По сути дела, именно это и определило стабильное поведение индекса BelBond-1 в этот период, которое свидетельствует об отсутствии серьезных колебаний котировок по спросу. Сложившуюся ситуацию можно охарактеризовать как мертвый сезон на рынке ГКО. В работе дилеров рынка преобладает только одна направленность — скупить как можно больше ценных бумаг, избавившись тем самым от давления «горячих» денег.

УВЕРЕННЫМИ ШАГАМИ ВВЕРХ

ОТДЕЛ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ «БДГ»

Совместным постановлением Совета Министров и Национального банка Беларуси от 3 февраля верхняя граница валютного коридора поднята до 22050 BLR/\$. Допустимый размер предельного отклонения курса купли-продажи от единого обменного курса позволяет вырасти ему еще на 330 пунктов. Таким образом, максимально допустимый биржевой курс доллара установлен в размере 22380 BLR/\$.

Девальвация, получив благословение властей, не заставила себя долго ждать. Уже в среду курс доллара достиг предельного уровня — 22380 BLR/\$. Продержавшись на этой планке два дня, котировки доллара упали на 30 пунктов. К концу недели курс доллара составил 22350 BLR/\$. Суммарный объем торгов уменьшился в два раза и составил \$6538 тыс. В торгах принимали участие в среднем 13 банков.

Падение белорусского рубля продолжилось и на ММВБ. В понедельник белорусский «зайчик» не удержался на достигнутой высоте 26500 BLR/\$ и в течение дня снизился до 28500 BLR/\$. Далее обозреваемая неделя стала зеркальным отражением предыдущей. Курс белорусского рубля постепенно падал и в пятницу достиг уровня поддержки 31500 BLR/\$, который, похоже, становится одним из основных опорных пунктов. Падение «зайца» активизировало контуры московского рынка. На ММВБ выросло предложение белорусской валюты. Особенно это было заметно на торгах во вторник, 4 февраля, когда первоначальное предложение составило BLR 5,9 млрд. при спросе BLR 2 млрд., что не замедлило сказаться и на курсе белорусского рубля — он упал на 3,6%. Однако нельзя не отметить, что в целом на торгах ММВБ не было недостатка и в покупателях белорусских рублей. Уже на следующий день, 5 февраля, крупная заявка одного из банков удержала рубль от дальнейшего падения.

В среду курс понизился незначительно — на 0,4%. В курсовом пространстве прошлой недели готовность работать выразили как продавцы, так и покупатели, что и обусловило плавное (по сравне-

нию с декабрьскими и январскими скачками) снижение котировок белорусской валюты (за исключением понедельника). В абсолютном выражении снижение курса на 2,8 - 3% в день является громадным, но на фоне декабрьско-январских перепадов кажется достаточно умеренным. Торги ММВБ показали, что курс 30000 - 31500 BLR/\$ сейчас более-менее приемлем для белорусских участников внешнеэкономической деятельности. На нынешнем уровне котировок стабилизация возможна, если рублю не будут «помогать» падать сверху.

За прошедшую неделю курс немецкой марки на МВБ вырос

на 670 пунктов. В конце недели немецкая валюта закрепились на уровне 13470 BLR/DEM. Объем биржевых торгов за пять дней не отличался значительным оборотом и составил DEM 1595 тыс., что на 12,7% ниже показателя предыдущей недели. В торгах принимали участие в среднем 12 банков.

Курс российского рубля неуклонно следовал за курсом доллара и марки. За неделю он вырос на 23 пункта и составил 3,96 BLR/RUR. Суммарный объем биржевых торгов равен RUR 15,2 млрд., что на 5,7% выше уровня предыдущей недели. Среднее число участников торгов — 12 банков.

Котировки украинской валюты к пятнице достигли уровня 16900 BLR/UAN. Таким образом, за анализируемый период украинская гривна выросла на 1900 пунктов. За пять дней объем торгов составил только UAN 888 тыс. при участии в них в среднем 8 банков.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РБ (ИКФ «ФинКонсалт»)									
	51 неделя	52 неделя	1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя	6 неделя	7 неделя
1 неделя	45	55	30	28	32	32	33	35	35
4 недели	51	48	50	48	40	42	42	42	42
1 неделя	18	20	19	22	21	19	16	16	16
4 недели	12	13	34	39	37	35	29	28	28
1 неделя	28	34	23	22	17	25	24	22	22
4 недели	35	39	38	33	30	32	32	30	30
курс доллара	22350	22350	22350	22350	22350	22350	22350	22350	22350
курс евро	155,4	155,4	155,4	155,4	155,4	155,4	155,4	155,4	155,4
курс гривны	16900	16900	16900	16900	16900	16900	16900	16900	16900
курс украинской гривны	21926	22704	25938	17600	27346	29595	28447	28447	28447
курс белорусского рубля	21999	22525	25083	26221	29118	26564	29111	21288	21288
курс белорусского рубля к рублю	22464	22928	29833	27420	31767	28188	30323	28493	28493

Индекс ФК представляет собой эффективную средневзвешенную доходность по ГКО, обращающимся на вторичном рынке. Индекс BelBond представляет собой средневзвешенную доходность по сделкам РЕПО на вторичном рынке ГКО. Ставка FIXRATE представляет собой средневзвешенный объявленный показатель доходности операций на рынке межбанковского кредитования. Ставка DEPAR представляет собой средневзвешенный объявленный показатель доходности операций на депозитном рынке.

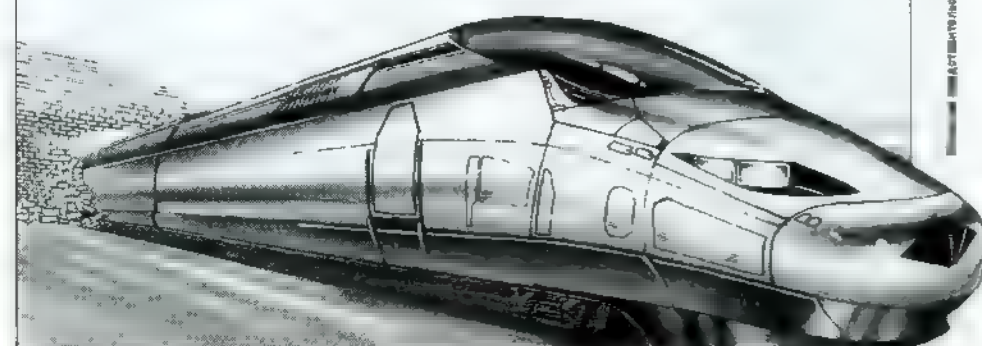


Кредитимпэкс Банк ЛОКОМОТИВ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСЧЕТОВ

Представительство
КБ «Кредитимпэкс Банк»
220030 Минск,
ул. Янки Купалы, дом 7,
телефон: (0172) 292-818
телефакс: (0172) 102-893

«КРЕДИТИМПЭКС БАНК» —
клиринговый банк Украинской и
Белорусской межбанковских
валютных бирж приглашает к
взаимовыгодному сотрудничеству
и предлагает

- ускорение расчетов
- проведение расчетов между банками-корреспондентами в режиме реального времени
- взаиморасчеты с промышленными регионами России в течение 1-2 банковских дней
- бесплатная установка программно-аппаратного комплекса с технической и интеллектуальной поддержкой



© Все фирменные символы являются товарными знаками КБ «Кредитимпэкс Банк»

БЮЛЛЕТЕНЬ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ ИТОГИ ТОРГОВ ПО ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ 7.02.97

Дата	Спрос (лот)	Предл. (лот)	Объем (лот)	Курс	Кол-во банков
03.02.97	402,5	16363	16918	3 9100	15
04.02.97	11826	11826	11826	3 9100	13
05.02.97	45782	21930	21930	3 9600	12
06.02.97	38648	38648	38648	3 9600	11
07.02.97	62793	62793	62793	3 9600	11
***	199264	151560	152115	3 9400000000	12
03.02.97	79	47	78	15150 0000	7
04.02.97	122	13	21	16000 0000	5
05.02.97	154	50	152	16200 0000	7
06.02.97	436	67	284	16400 0000	12
07.02.97	273	154	353	16900 0000	11
***	1064	331	888	16130 000000	8
03.02.97	3915	2332	2332	22050 0000	14
04.02.97	1477	1477	1477	22050 0000	13
05.02.97	1409	557	557	22380 0000	13
06.02.97	667	667	667	22380 0000	12
07.02.97	345	1505	1505	22350 0000	11
***	7813	6538	6538	22242 000000	13
03.02.97	982	125	125	13420 0000	13
04.02.97	292	292	292	13420 0000	12
05.02.97	942	90	90	13600 0000	13
06.02.97	248	248	248	13600 0000	11
07.02.97	214	840	840	13470 0000	13
***	2678	1595	1595	13502 0000000	12

СЛУЖБА ИНФОРМАЦИИ МВБ тел. 29-26-50, факс 29-25-56

ИГРОКИ ВСЕГДА НАЙДУТСЯ

ОТДЕЛ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ «БДГ»

Событием минувшей недели стал выход Инструкции о порядке обложения доходов по ценным бумагам. Она позволила начать эмиссию ценных бумаг, доход по которым подлежит налогообложению. Вплоть до подведения итогов аукциона таких бумаг рынок находился в тревожном ожидании.

В среду, в день проведения аукциона отмечались значительные колебания котировок курса доллара США, чему способствовали сравнительно низкие ставки по однодневным кредитам. Тем не менее активного стремления банков уйти в валюту не наблюдалось. Колебания котировок курса доллара США и процентных ставок были вызваны в основном игрой отдельных участников на неопределенности. К концу дня, когда появились признаки того, что аукцион прошел успешно, процентные ставки стали снижаться, а котировки курса доллара оказались ниже верхней границы ежедневного коридора.

Успешно проведенная эмиссия ценных бумаг, подпадающих под новый порядок налого-

обложения, изменила ситуацию на рынке. На следующий день на вторичных торгах возросла активность. Объем операций составил 6 трлн.руб., цены росли как на «старые», так и на «новые» бумаги. В результате средневзвешенная доходность составила 31%, повысившись всего на несколько десятков процентных пункта по сравнению с предыдущими вторичными торгами. Приток средств на рынок государственных ценных бумаг сопровождался значительным ростом процентных ставок по однодневным кредитам, которые в четверг составляли 41-51%, оказавшись фактически на уровне ставки рефинансирования Банка России. На межбанковском валютном рынке коммерческие банки про-

давали валюту. Рублевые интервенции Банка России удержали курс доллара на верхней границе дневного коридора и обеспечили приток рублевых средств на рынок межбанковских кредитов. В последний день недели ставки по однодневным кредитам снизились до обычных 15-17%. В последний день недели Банк России оставил неизменным официальный курс доллара.

На биржевом валютном рынке ММВБ курс доллара продолжал расти на 2-3 пункта ежедневно. Объемы нетто-оборота на ежедневных торгах составляли менее \$ 1 млн. В целом за неделю биржевой и официальный курс доллара вырос на 0,2%.

Курс немецкой марки за неделю снизился на 1,2% до 3405 рублей за марку, на столько снизился курс французского франка, составив 1004,01 рублей за 1 франк, на 0,32% снизился курс швейцарского франка, составив 3942,5 рублей за 1 швейцарский франк. Курс фунта стерлингов повысился на 0,9% до 9250 руб. за 1 фунт стерлингов.

ТЕЛЕВИЗИОННАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ИДИТЕ С «МИРОМ»

ПАВЕЛ СОКОЛОВ

Проект вывода из кризиса телевизионной отрасли в минувшем году стал программным. Беларусь под патронажем лично президента и одного из вице-премьеров спасала свои промышленные гиганты. Подобным образом ситуация развивалась и в России. 6 января председатель правительства России Виктор Черномырдин подписал постановление «О мерах поддержки производства отечественных телевизоров». Ратую за возрождение национального производства телеприемников, правительство России решило предоставить отсрочку по уплате налога на добавленную стоимость предприятиям-изготовителям телевизоров; обеспечить приоритет в финансировании инвестиционных проектов телезаводов; выделить изготовителям телевизоров RUR 100 млрд. Для оздоровления и перепрофилирования убыточных производств обеспечить разработку конкурентоспособной продукции. Одновременно с подписанием постановления были повышены ставки таможенных пошлин на ввоз импортной радиоэлектроники.

Во имя спасения одной из отраслей белорусской экономики появились любимые и нелюбимые дети. За два дня до появления этого документа Александр Лукашенко распоряжением №1 поддержал предложение

вого ширпотреба и заполнить им Россию и Беларусь.

Только на первый взгляд кажется, что после реализации этого проекта Беларусь получит какие-то дивиденды, как сказано в распоряжении президента, «за



Межгосударственной телерадиокомпания «Мир» об организации на минском ПО «Горизонт» выпуска современной радиоаппаратуры с участием корпорации «Шарп» и фирмы «Итоку Коммуникацияс ГмбХ». Этим же распоряжением Совету Министров Беларуси предложено освободить Межгосударственную телерадиокомпанию «Мир» от уплаты налогов, таможенных пошлин и нетарифных ограничений при ввозе на территорию Беларуси товаров для выпуска радиоаппаратуры. В свою очередь МТРК «Мир» обязуется полностью финансировать создание производства телерадиоаппаратуры, поставку комплектующих изделий, сырья, материалов и осуществлять реализацию продукции. Первая партия белорусских «Шарпов» согласно пожеланию президента должна быть вышущена уже в марте.

Есть ли связь между двумя документами, принятыми в Москве и Минске? Явной вроде бы нет, но если присмотреться внимательно, то нельзя не заметить очевидного. Японские и корейские фирмы продолжают борьбу за освоение необъятного российского рынка, способного поглотить около 7 миллионов телевизоров в год. Для этого используются все средства, в том числе и демпинг, целью которого является разорение местных производителей. К примеру, «Сони» с экраном по диагонали в 37 см в Европе продается по \$350 - 415, а у нас -- всего за \$275 - 300. Минимальная цена телевизора «Филипс» 54 см по диагонали там не падает ниже \$550. У нас же, если хорошенько поискать, можно приобрести такой приемник и за \$375.

Постановление правительства России резко осложнило жизнь японским и корейским «тиграм», и те вспомнили о прозрачной белорусско-российской границе. В роли «троянского коня» решено было использовать белорусское представительство МТРК «Мир», которое должно наладить на ПО «Горизонт» сугубо «отверточное» производство относительно деше-

счет привлечения в радиоэлектронную промышленность дополнительных внебюджетных инвестиций и создания новых рабочих мест». На самом деле эта затея может обернуться большой бедой -- крахом белорусской радиоэлектроники. Ведь помимо «Горизонта», в стране есть еще один телезавод -- в Витебске. Ему не нужны «подпорки». Предприятие в экстремальных условиях вышло на мировой уровень производства, освоило шестое поколение телеприемников, не уступающих по техническим характеристикам лучшим зарубежным образцам, имеет относительно широкий и устойчивый рынок сбыта, заслужившую популярность у потребителя. Но оно почему-то не «в доле». Роль «золушки» может нанести удар по производству и сбыту витебских телевизоров. «Витязь» вряд ли сможет выжить в борьбе с укутаным льготами конкурентом. И вряд ли некие «внебюджетные инвестиции» в радиоэлектронную промышленность будут адекватны финансовому краху крупнейшего предприятия отрасли, а количество новых рабочих мест в «отверточном» производстве сможет сравниться с массовым кадровым сокращением на «Витязе».

Нашествие импортного телевизионного ширпотреба и, как следствие, свертывание отечественного производства неминуемо приведет к замораживанию разработок высоких электронных технологий -- и Беларусь приобретет еще один признак «банановой» республики. К тому же радость потребителей не будет бесконечной, и законы рынка заставят импортеров поднять цены до соответствующего уровня.

И еще. Совершенно непонятно, за какие заслуги именно телерадиокомпания «Мир» (по большому счету -- творческому коллективу) распоряжением президента предоставлено эксклюзивное право на организацию этого производства, реализацию продукции и почти неконтролируемую финансовую деятельность. Впрочем, кому-то может и понятно.

«ПЛАНАР» НА КИТАЙСКОМ РЫНКЕ:
НОВЫЕ КОНТРАКТЫ И БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

ВАДИМ СЕХОВИЧ

Важнейшим ориентиром внешнеэкономической политики Беларуси на 1997 год наряду с традиционными Россией и Украиной назван Китай. Эта страна постепенно становится одним из крупнейших торговых партнеров Беларуси. Учитывая охлаждение наших взаимоотношений с Западом, можно предположить, что доля Китая в общем объеме внешне-торговых операций Беларуси будет увеличиваться.

Перспективным направлением экономического сотрудничества между нашими странами является производство микросхем, в т.ч. оборудования для электронной промышленности. С 1992 по 1996 год концерном «Планар» поставлено на китайский рынок более 200 единиц контрольно-измерительного, сборочного и оптико-механического оборудования. Заказчиками стали научно-исследовательские институты министерства электронной промышленности КНР, которые, оценивая качество, производительность и мировой уровень техники, должны были высказать свое отношение к возможности широкого использования продукции «Планара» на китайских промышленных предприятиях.

Похоже, сегодня китайская сторона уже определилась в отношении контактов с белорусским производителем. Как считает начальник отдела внешнеэкономических связей концерна Вячеслав Дербенцев, 1997 год должен принести новый виток развития отношений между «Планаром» и его китайскими партнерами.

Во-первых, еще в конце 1996 года был заключен первый за пять лет сотрудничества контракт с промышленным предприятием. То есть следует ожидать, что в ближайшее время отношения концерна со своими партнерами перейдут из научной в практическую плоскость.

Во-вторых, рассматривается возможность совместного производства оборудования. Во время визита делегации концерна «Планар» в Китай, который намечен на середину февраля, будут уточняться варианты создания совместного производства, финансовая, техническая и законодательная стороны вопроса. Кроме того, предполагается провести переговоры с теми предприятиями, которые определены для совместного сотрудничества в рамках межправительственного соглашения Министерства промышленности Беларуси и министерства электронной промышленности Китая, подписанного в ходе декабрьского визита белорусской правительственной делегации во главе с и.о. премьер-министра Сергеем Лингом.

В-третьих, в текущем году ожидается значительное уве-

личение количества и объемов заключенных контрактов. Сегодня концерн располагает несколькими переходящими контрактами (1995 и 1996 годов). Во время февральского визита белорусской делегации в КНР предполагается провести переговоры с заинтересованными НИИ и предприятиями. В этом же месяце в Минск придут представители одного из китайских НИИ, которые откликнулись на коммерческие предложения «Планара». Еще одна группа китайских специалистов посетит Минск в апреле-мае 1997 года.

Однако отсутствие целостной государственной программы, предусматривающей поддержку субъектов хозяйствования с высоким экспортным потенциалом (которая должна решить в первую очередь вопросы их налогообложения), приводит к тому, что предприятиям концерна не хватает оборотных средств для увеличения объемов производства, освоения новых моделей экспортного оборудования. Так как в стратегии концерна контакты с китайскими потребителями носят явно долгосрочный характер, целесообразно было бы создать на базе одного из НИИ или завода КНР сервисный центр по обслуживанию уже поставленного в Китай оборудования. Однако изыскать на это средства (порядка \$500 тыс.) сегодня не представляется возможным.

«Планар» придает большое значение китайскому рынку: в

структуре экспорта на него приходится до 90% всего объема продаж концерна в страны дальнего зарубежья. Стремясь закрепить на этом рынке и расширить нишу, концерн согласен даже работать по предложенной китайской стороной схеме расчетов: 60% от суммы контракта -- валюта, 40% -- бартер. В этом году «Планар» примет участие в двух выставках -- в Пекине и Шанхае.

Присутствие «Планара» на других рынках значительно меньше. Отметим несколько контрактов, которые заключены или готовятся к подписанию в 1997 году. В январе в рамках долгосрочного соглашения о сотрудничестве подписан контракт с Samsung, по которому «Планар» поставит южнокорейской фирме товаров на сумму более \$200 тыс. В марте ожидается приезд в Минск делегации индийской компании. Близки к заключению контракта переговоры с мексиканской фирмой. Кроме того, в 1997 году «Планар» примет участие в выставке, проводимой ассоциацией SEMI, которая объединяет крупнейших мировых производителей полупроводникового оборудования и материалов для электронной промышленности. «Планар» является членом этой организации и намерен экспонировать свой научно-технический потенциал на «SEMICON EUROPA'97» в Женеве совместно с американской фирмой «Integrated Solutions Inc.»

ПРОЕКТЫ

ИРАКСКАЯ НЕФТЬ ДЛЯ БЕЛОРУСИ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

Вполне вероятно, что в самом ближайшем будущем Беларусь получит нефть из Ирака. Это стало возможным после того, как специальная комиссия ООН в конце прошлого года приняла решение о реализации на мировом рынке иракской нефти на сумму \$2700 млн. (до введения экономических санкций объем нефтяного экспорта из этой страны составлял \$2300 млн.). Правда, в качестве оплаты Ирак получит не деньги, а медикаменты и продовольствие.

Новый порядок торговли с Ираком не означает, что санкции против этого ближневосточного государства отменены. Сделка реализуется по линии ООН, и о контактах с правительством Саддама Хусейна не может быть и речи. Ирак не принимает участия в распределении квот по этому контракту -- решающее слово тут принадлежит ООН. Так, свыше 60% от всей суммы получили американские фирмы, 16% -- Россия. Следовательно, на остальные страны, в т.ч. и Беларусь, приходится около 24%. Деньги от реализации не-

фти поступят на специальный счет ООН, с которого и будет осуществляться финансирование закупок и поставок в Ирак медикаментов.

Что касается Беларуси, то, как считают в Министерстве инос-

транных дел, скорее всего, закупленная нефть будет продаваться внутри страны. Часть вырученных денег пойдет на покупку медикаментов и оплату поставленной нефти, часть останется у государства. Однако окончательного механизма выполнения этого контракта еще не выработано.

Учитывая большую заинтересованность крупных государств, в первую очередь США, в иракской нефти, Беларуси трудно рассчитывать на выделение значительной квоты. Но, как считают в белорусском МИД, вскоре Ираку могут понадобиться дополнительные партии медикаментов и осо-

бенно продовольствия. Тогда Беларусь сможет попытаться перетасовать «нефтяные карты».

Предприятие - изготовитель электронного оборудования ищет поставщиков комплектующих изделий

отечественного и импортного производства.

Тел. для справок: 232 40 02.

Диалог — Оптим

1. ПОКУПКА - ПРОДАЖА БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ ЗА РОССИЙСКИЕ РУБЛИ И ДРУГУЮ ВАЛЮТУ
тел. (095) 330-32-50

2. ИНВЕСТИРОВАНИЕ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
тел. (095) 330-32-52

3. ПРОПЛАТЫ КОНТРАКТОВ В БЛИЖНЕМ И ДАЛЬНЕМ ЗАРУБЕЖЬЕ ЗА БЕЛОРУССКИЕ РУБЛИ
тел. (095) 330-79-44

4. ОТКРЫТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ С РУБЛЕВЫМ И ВАЛЮТНЫМ СЧЕТОМ
тел. (095) 335-00-44

5. ОТКРЫТИЕ МУЛЬТИВАЛЮТНЫХ СЧЕТОВ БЕЛОРУССКИМ ПРЕДПРИЯТИЯМ
тел. (095) 330 79 22
(095) 203 46 66

Организация приглашает на работу

МЕНЕДЖЕРА

с возврат от 25 до 35 лет

с высшим образованием

с опытом работы в коммерции не менее 1 г.

СЕКРЕТАРЬ-ДЕЛОПРОИЗВОДИТЕЛЬ

с высшим образованием

с опытом работы на компьютере

тел. 278-88-19.

Звонить с 16⁰⁰ до 17⁰⁰ в течение недели после публикации объявления.

ДОЛГОСТРОЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ЗНАЧЕНИЯ

Ирина МАКОВЕЦКАЯ

Не исключено, что вдобавок к политической изоляции Беларусь вскоре получит славу неупорядоченного делового партнера. Хотя шанс избежать этого есть до 1 марта нынешнего года. Именно такой срок установила швейцарская строительная компания «Смелт-Интаг» для окончательного выполнения Беларусью обязательств, данных ею в октябре 1991 года (тогда еще как БССР).

Согласно заключенному Минздравом Беларуси договору швейцарская компания выступает генеральным подрядчиком Центра радиационной медицины, строящегося в Гомеле. Планировалось, что этот центр станет крупнейшим в мире медицинским учреждением, где с помощью суперсовременного оборудования будет осуществляться обследование и лечение пострадавшего населения, а также проводиться научные исследования в области радиационной медицины. Однако ничего, кроме заурядного доллостроя, из этого проекта не получилось.

Развал Советского Союза и рождение нового суверенного государства стали причиной того, что строительство центра было начато лишь через полтора года с момента подписания контракта -- 20 мая 1993 года. Эта задержка и явилась первой претензией швейцарской стороны к Беларуси.

Следующие полтора года строительство велось активно, несмотря на частые перебои в финансировании со стороны заказчика. Эти трудности швейцарцы переживали терпеливо, вникая объяснениям белорусских чиновников о другом строительстве -- демократического общества. Решив выучить молодое государство, «Смелт-Интаг» взяла кредит в одном из банков США (на \$30 млн.), заручившись гарантией возвращения его у правительства Кебича. Правопреемник Кебича Михаил Чигирь ни словом, ни какими-либо другими обязательствами себя обременять не стал, и в октябре 1994 года строительство прекратилось. По сей день оно заморожено, несмотря на уже вложенные в него \$17 млн. В эти два с половиной года инициатива о возобновлении строительства исходила отнюдь не от Минздрава Беларуси, а от швейцарской компании, готовой простить нам причиненные ей финансовые и моральные издержки ради окончания возведения центра, где тысячи пострадавших людей могли бы получить необходимую помощь.

В сентябре прошлого года швейцарцам показалось, что «лед тро-

нул». В протоколе встречи с представителями Минздрава зафиксировано, что до 30 сентября 1996 года Беларусь оплачивает ранее выставленные счета на сумму \$791 тыс., и в феврале 1997 года строители возвращаются в Гомель. Однако дальше обещаний дело опять не пошло. 27 января руководство компании направило на имя заместителя министра здравоохранения письмо, где напоминало Беларуси о необходимости выполнения своих обязательств и устанавливало последний срок для этого -- 1 марта 1997 года. В противном случае фирма намерена без промедления обратиться в Международный арбитражный суд в Стокгольме.

Что ответит руководство Беларуси, предсказать сложно. В то же время в Гомеле бытует мнение, что от президента скрывается истинное положение дел и поэтому диалог с фирмой продолжает Минздрав. Одно из подтверждений этому -- изданный 29 января 1997 года приказ за подписью первого заместителя министра здравоохранения Ореховского «О ликвидации дирекции строящегося центра радиационной медицины», что фактически означает начало судебного процесса. Впрочем, эта версия насколько абсурдна, настолько и реальна, потому не будем вдаваться в подробности, поскольку большого значения они все же не имеют. Ведь как бы то ни было, 4 миллиона человек, проживающих на загрязненных территориях, остались без надежды на квалифицированную медицинскую помощь. А в том, что она необходима в совершенно новом качестве, медики уже не сомневаются. По их мнению, именно влияние радиации вызвало рост в 1,5 - 18 раз количества гематологических заболеваний, патологий щитовидной железы, злокачественных новообразований и т.д. Кроме того, медики Гомеля расценивают ликвидацию центра как оскорбление памяти заслуженного врача Беларуси, первого главного врача центра Виктора Держицкого, ликвидатора последствий Чернобыльской аварии, умершего от рака щитовидной железы несколько лет назад.

СЕНСАЦИОННАЯ НАХОДКА В ЦЕНТРЕ ГОРОДА

Как уже сообщала наша газета, в конце января 1997 года при ремонтно-строительных работах в здании магазина «Вероника» на улице Притыцкого найден клад золотых вещей общей стоимостью \$1,5 млрд. Клад датирован 12 веком нашей эры и, кроме номинальной стоимости золота, имеет огромную историческую ценность.

Нашедший клад работник строительной бригады незамедлительно уведомил об этом соответствующие органы и по закону имеет право на 25% от стоимости найденных сокровищ. По заявлению экспертной комиссии, созданной из специалистов-археологов, клад является перемещением ранее найденного золота. Некоторые специалисты считают, что клад первоначально был найден на территории княжества Литовского, а затем в Минске и переправлен в фундамент здания ориентировочно в 1914 году.

В связи с отсутствием каких-либо документальных свидетельств о том, какое здание находилось в то время на месте магазина «Вероника» клад признали собственностью государства.

Сразу после официального призыва находки в Минск прибыл представитель Международного фонда с предложением услуг по хранению ценностей в здании из базальта. Однако наше правительство отказало, мотивируя тем, что клад обладает значительной исторической ценностью.

После описи и экспертизы ценности были переданы городским властям, а найденный клад в скором времени получит приличное вознаграждение.

Осталось сообщить еще один очень важный факт: все сказанное в этой статье не имеет под собой реальной основы, а является вымыслом для придания интереса следующей информации.

Магазин «Вероника» расположен по адресу Притыцкого, 38. Предлагает своим посетителям уникальные золотые и серебряные украшения, изделия из драгоценных камней, ювелирные аксессуары от ведущих фирм производителей дальнего и ближнего зарубежья. Кроме того, магазин «Вероника» представляет широчайший ассортимент одежды, белья, косметики и парфюмерии на любой вкус и все это самого высшего качества!

Кроме того, каждую третью неделю месяца (четверг-пятница), магазин проводит распродажу модной одежды уходящего сезона со значительными скидками. Масса положительных эмоций, которые Вы получите, посетив магазин «Вероника»! Захватите с собой любимого человека, ведь он не сможет... Магазин «Вероника» ждет Вас по адресу Притыцкого, 38 с понедельника до воскресенья. Мы работаем с 11 до 20, обеденный перерыв с 14 до 15, а по субботам -- без обеда. Прислаивать при покупке свой подарок, сделать шикарный подарок любимому человеку. Надеемся, что Вы оцените нашу работу.

«БЫЛИ ВРЕМЕНА, КОГДА ПРЕДПРИЯТИЕ СЧИТАЛОСЬ БАНКРОТОМ»

Марина ЗУБАРЕВА

В конце минувшего года в Могилеве состоялось подписание документов о создании открытого акционерного общества «Могилевский металлургический завод». Учредителями общества с уставным фондом 160 млрд. белорусских рублей выступили государство в лице Мингосимущества и американская компания «Boston Trade Connections Inc.», входящая в корпорацию «Интерпайп».

Как стало известно «БДГ», предприятие уже получило крупный заказ от РАО «Газпром» на сумму 10 млрд. рублей. На стадии подписания еще один -- еще более крупный контракт с этим же покупателем. За разъяснениями подробностей «БДГ» обратилась к директору завода Арнольду Бондарюку.

-- Арнольд Макеевич, какова целесообразность акционирования завода?

-- Мы не видели иного выхода для подъема предприятия. Ведь начиная с 93-го года завод непрерывно снижал объемы производства и в 95-м году полностью остановился. Оборотных средств на тот момент у завода было 3 млрд. рублей при необходимой норме 50 млрд. Тогда наш завод вошел в число 11 белорусских предприятий, являющихся потенциальными банкротами. На сегодняшний день собственных оборотных средств у нас на 11 млрд. руб., и этого, как вы понимаете, также недостаточно для нормальной работы, ведь необходимо выходить на совершенно иной уровень качества. Так что без дополнительных серьезных инвестиций будущее нашего завода, как, впрочем, и экономики в целом, не просматривается.

-- Какой размер инвестиций поступает на завод в результате акционирования?

-- Доля государства в денежном эквиваленте составляет BLR 98 млрд., что соответствует 61,2% от общей суммы уставного фонда. Доля инвестиционных средств -- BLR 62 млрд. или 38,8%.

До 1 мая 1998 года инвестиции американской стороны в виде основных и оборотных средств должны быть внесены в уставный фонд в полном объеме. Это чугун, штрипс (металл в рулонах для производства сварных труб), а также трубоэваторный стан для производства труб диаметром от 10 до 40 мм и небольшая часть денежных средств. На сегодняшний день на завод уже доставлено 6 тыс. тонн чугуна на сумму порядка \$ 1 млн. (BLR 13 млрд.) и на 90% завезено оборудование 3-го стана, закупка которого профинансировано американской компанией. Мы уже приступили к изготовлению фундамента под монтаж этого стана. Так что к концу 1997 года планируем его запустить.

-- Насколько ново физически и технологически это оборудование?

-- Новый стан 10-40 производства завода «Электросталь-жамаш» соответствует необходимому уровню качества. Это последняя технология производства труб данного диаметра, принятая во всем мире.

-- Расскажите, как будут распределены акции завода?

-- Акционирование Могилевского металлургического завода проведено по новой схеме. На первом этапе американской компанией не покупаются акции, а вносятся средства в увеличение уставного фонда. Вторым эта-

пом предусмотрена эмиссия акций. Доля компании «Boston Trade Connection» составляет, как уже говорилось, 38,8%. Из государственной доли часть акций (16,7%, что составляет 467 тыс. ценных бумаг номиналом BLR 35000) поступит в могилевские филиалы АСБ «Беларусбанк», а 9,4% будет продано (либо выменено на приватизационные чеки) работникам завода.

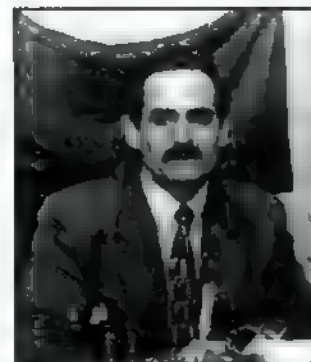
-- Каким образом вам удалось выйти из состояния фактического банкротства?

-- Меры по выходу из экономического тупика разрабатывались специалистами завода. Большую помощь оказала корпорация «Интерпайп», выделив нам кредит в виде 3 тыс. тонн чугуна. Мы укрепили службу маркетинга, повысили требовательность к исполнителям и одновременно предоставили им большую свободу в принятии решений. Однако общая стратегия, как тогда, так и сейчас, формируется руководством завода.

На успехе предприятия во многом сказались продуманная ценовая политика, обеспечивающая конкурентоспособность нашей продукции. Сейчас это достигается за счет снижения рентабельности до 5,2%. Это очень низкий процент, но его диктует ситуация. Могилевский металлургический завод является монополистом по производству труб в Беларуси, но не является оным по продажам. Основным конкурентом нашей продукции выступают дешевые украинские трубы, которые ввозятся без всякой пошлины.

-- Была бы выгодна для вас и для отрасли в целом протекционистская политика государства?

-- Насколько я знаю, в кулуарах власти готовятся протекционистские решения и для нашей отрасли. На некоторые группы товаров они уже приняты. Но мы должны быть поставлены в равные условия. Лыготные условия для отечественного производителя, к сожалению, не способствуют совершенствованию



нию технологического процесса. Так что, как это ни неприятно, условия существования на рынке должны быть одинаковыми. На данный момент украинские трубы дешевле.

-- Каким образом вам удается выдерживать конкуренцию с таким крупным поставщиком, как компания «Belinterpip», офис которой, кстати, расположен на вашем же заводе?

-- Мы не сотрудничаем и не конкурируем. «Belinterpip» реализует трубы российских и украинских заводов иного ассортимента, нежели те, которые производятся на нашем заводе. Это трубы иных типоразмеров, не перекрывающихся с нашими.

-- А каков ассортимент продукции Могилевского завода?

-- Наш завод производит 25 типоразмеров труб, хотя раньше специализировался лишь на 4-х. Это чугунные напорные для водоводов, стальные круглые и профильные, оцинкованные для строительных конструкций, техническая чугунная дробь. Производятся также незначительный объем товаров народного потребления. Собираемся вводить в производство новые виды товаров народного потребления, но пока это из разряда коммерческой тайны.

-- Собираетесь ли вы выйти на мировые рынки?

-- Нами ведутся переговоры с немцами на модернизацию трубопрокатного производства с дальнейшим выходом на мировой уровень качества. Модернизацией предусмотрено применение совершенно иной технологии и иных материалов. На выходе -- совершенно иное качество. И только высокое качество может выступить для всех белорусских предприятий пропуском на мировой рынок. Никому не нужно то, что выпускалось у нас 5 лет назад. Предприятий с высоким уровнем выпус-

каемой продукции в Беларуси очень мало. Поэтому нужно как можно больше средств вкладывать в модернизацию. Пока для нашей продукции западные рынки закрыты. Производство же труб из оцинкованной стали и труб из высокопрочного чугуна дает нам шансы, и некоторые западные фирмы уже проявляют к ним интерес.

-- Разработан ли бизнес-план акционерного общества, и что он предусматривает?

-- Бизнес-план разработан на период до 2000 года. Если сбываются все прогнозы, то через 4 года объемы производства должны возрасти в 6,6 раз, а поступления в бюджет -- в 10. Для сравнения скажу, что в 1996 году мы произвели продукции на 188 млрд. рублей, что соответствует показателю роста объемов производства на 135%. Причем эта продукция идет не на склад. Она находит своего потребителя. Это очень важно, ведь экономика не терпит заваленных складов.

-- Общеизвестно, что инвестиционные процессы в нашей республике затруднены из-за отсутствия гарантий безопасности. Были ли сомнения у вашего инвестора?

-- В нашей ситуации благоприятную роль сыграло длительное знакомство (около 10 лет) с президентом корпорации «Интерпайп», в состав которой входит компания «Boston Trade Connection Inc.». Его уверенность в нашей команде повлияла на принятие решения по поводу размещения капитала в Беларуси. Сведения, прозвучавшие в СМИ о том, что инвестора мы нашли случайно, неверны. Сказалось также и двустороннее соглашение между Беларусью и США о защите инвестиций. Однако вы правы, общие инвестиционные условия в стране еще нужно создавать.

-- Ваш рецепт?

-- Я не председатель Совета Министров. Но, насколько я знаю, шаги к созданию благоприятного инвестиционного климата уже предпринимаются.

-- Какой статус на заводе после акционирования получили Вы лично?

-- Собранием акционеров избрано правление из трех человек -- два представляют наше государство, один -- фирму-инвестора. Они заключили договор со всем руководством завода на 5 лет.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

НА РЫНКЕ FOREX

АВТОБАНК (МОСКВА)

- Возможность получения максимальной прибыли
- Минимальный комиссионный сбор
- Предоставление кредита 1:100
- Круглосуточная информация системы новостей Dow Jones Telerate
- Самые современные средства технического анализа мирового валютного рынка
- Профессиональная подготовка валютных брокеров по американской программе

Генеральная лицензия № 30, выдана 7.08.95 г. Центральным банком Российской Федерации

Т. (017) 246-37-55, 246-37-51, ф. 3-017-210-51-29

220026, г. Минск, ул. Физатова, 12

НАЙФЕКС (МИНСК)

ПОПРОБУЙТЕ ЗА ГОД ИСТРАТИТЬ ТО, ЧТО ВЫ СМОЖЕТЕ ЗАРАБОТАТЬ ЗА ОДИН ДЕНЬ!

ЗЛОСТНЫЕ
«НЕВОЗВРАЩЕНЦЫ»

В 1992 году фирма проката «Кали ласка» вышла из состава государственной фирмы «Отдых», слилась с ЗАО «Бытрадиотехника», оказывавшим ей ремонтные услуги, и сегодня представляет из себя закрытое акционерное общество «Бытрадиотехника». На стоимость услуг изменение статуса не повлияло, прокат тут стоит столько же, сколько и на государственных предприятиях. Причем во временное пользование для хозяйства или отдыха можно взять практически все, что пожелается. Прокатный парк составляет 8 тысяч единиц.

По словам директора ЗАО «Бытрадиотехника» Ивана Постника, за последние годы в сфере проката почти ничего не изменилось. Несколько лет назад начался отток клиентов — у людей появились деньги, и они начали приобретать необходимые вещи покупать. Сейчас свой телевизор и холодильник опять стал доступен далеко не каждому, и народ вновь потянулся в службы проката. К тому же, салон расположен на улице Куйбышева рядом со студенческими общежитиями, а студенты во все времена составляли основной контингент прокатных фирм.

Берут все: начиная от тарелок, заканчивая холодильниками. Спрос велик, бывают очереди. Чаще всего спрашивают телевизоры, причем не только цветные, но и черно-белые. Хотя имеющийся парк «Бытрадиотехника» обновил все-таки современными импортными образцами: качество «Горизонтов» низкое, и уже очевидно, что выгоднее брать импортную технику, которая, сравнившись с отечественной в цене, значительно превосходит ее по качеству. Недавно здесь закупили сто телевизоров «Самсунг» и пишущие плееры той же фирмы. Они очень быстро разошлись, хотя прокатная стоимость выше обычной — 225 тысяч рублей в месяц.

Простое арифметическое действие показывает, что такой телевизор окупает себя через тридцать месяцев. При условии, что за его прокат не забывают платить. А «забывчивые» клиенты как раз и являются основной проблемой отечественного проката. Борьб с ними очень сложно. Согласно правилам искового заявления в суд можно оформлять уже через месяц просроченного платежа. Но за каждый оформленный иск приходится вносить госпошлину, которую платит истец. После принятия решения суда издержки становятся головной болью виновной стороны, однако растущая безработица вносит свои коррективы. Берет человек на прокат, скажем, телевизор или холодильник и исчезает на неопределенный срок, естественно, забывая при этом платить. Таким клиентам посылают открытки-напоминания, звонят, ходят к ним домой, предлагают погасить задолженность в расщелку. В конце концов все-таки обращаются в суд. Сейчас «Бытрадиотехника» заканчивает оформлять дела на должников, которые не платят... с марта 1994 года. Суммы исков достигают семи-десяти миллионов. За саму вещь взимают лишь 40% стоимости, а вот прокатная плата рассчитывается по цене прейскуранта на момент обращения фирмы в суд, плюс штраф и госпошлина. Однако получить «причитающиеся» деньги фирме удается очень редко. Ведь услугами проката пользуются в основном маломужские, и сегодня суды нередко выносят решения о невозможности взыскания денег в связи с тем, что

ответчик в данный момент не работает и имущество, которое подлежит описи, у него отсутствует. Иск возвращается фирме без исполнения, а где в это время находится принадлежащий ей телевизор, холодильник или палатка знает лишь Бог да сам клиент. В результате всех этих перипетий фирма становится беднее не только на украденную у нее вещь, но и на судебные издержки, которые приходится оплачивать самим.

Сегодня интересы предприятия проката законодательно не защищены, и вещь, взятая на время недобросовестным клиентом, плавно превращается в его собственность. Без доброй воли клиента изъять ее обратно практически невозможно. Определенную роль в этом играет и наш неповторимый менталитет. Не может понять взращенный на глобальной халатности гражданин, почему он должен обратно отдавать цветной телевизор, если заплатил за него кровных двести тысяч и трижды вытер с него пыль. Работники проката заметили интересную закономерность: если клиент не платит за вещь несколько месяцев, то даже если у него потом появляются деньги, ни добровольно отдавать долг, ни платить дальше он не будет. В итоге доход принимают лишь 50% от выдаваемых телевизоров, и прокатный бизнес становится заложником своих недобросовестных клиентов.

Впрочем, неплательщики не единственная проблема «Бытрадиотехники». Вторая проблема — государство, которое контролирует цены. Очень высокая арендная плата исчисляется в долларовом эквиваленте, курс постоянно растет, а увеличивать цену за прокат, для того, чтобы покрыть эти издержки, фирма не может. Однако прокат, ориентированный на малоимущие слои населения, в ближайшем будущем, по мнению специалистов, ждет еще более тяжелые времена. Согласно программе приватизации служба быта должна быть приватизирована в течение текущего года. Это значит, что существующие сегодня в структуре фирмы «Отдых» небольшие пункты станут самостоятельными предприятиями. И если у приспособившейся к новым условиям «Бытрадиотехники» снижены затраты благодаря тому, что прямо на месте имеются свои ремонтные мастерские, механики, юрист и транспорт, то мелким пунктам проката это будет не по карману, и в сегодняшних условиях им реально грозит гибель.

УЖ ЗАМУЖ НАПРОКАТ

Несмотря на все сложности сегодняшнего бытия, прокату свадебных платьев, по счастью, прогореть не грозит. Кстати, интересная деталь — особое развитие получила услуга, которой человек пользуется от силы один-два раза в жизни. Желающих приобрести очень дорогой наряд, который будет надеть всего один раз, сегодня не так уж много, и потому спрос тут вполне устойчив. Однако, когда смотришь на длинный список фирм, которые предлагают одеть невесту, создается впечатление, что их гораздо больше, чем желающих вступить в брак. Тем не менее в «Юноне», одном из самых «старых» свадебных салонов республики, на отсутствие клиентов не жалуются.

Прокатом здесь занимаются уже четыре года, клиентам предлагаются как импортные модели, так и платья, сшитые на месте по зарубежным каталогам. При фирме работают модельер, кройщик,

Вероника ЧЕРКАСОВА

не секрет, что сегодня существует множество стран, где единственным поистине развитым видом бизнеса является бизнес в сфере услуг. Причем на «промышленную основу» его поставили не только крохотные государства. Попытку реформировать эту сферу предприняла и Беларусь, причем добившись здесь определенных успехов: официально объявлено, что в 1997 году процесс приватизации объектов бытовой сферы будет завершен. Каковы же успехи...

...Казалось бы, нет ничего скучнее и привычнее службы проката — пришел, предъявил паспорт, заплатил деньги, и неси домой хоть раскладушку, хоть холодильник. Но так было вчера, а что сегодня? Агония или вторая молодость?

портные, которые быстро подгонят платье по фигуре. Наряд выдается на четыре дня — с четверга по понедельник, и цены рассчитаны на все слои населения (\$15 за прокат вполне приличного платья, пожалуй, можно считать благотворительностью). Стоимость проката элитного платья «Юнона» составляет \$200. К слову, \$200 — 250 за трехдневную аренду свадебного наряда — практически максимальная цена, которую просят в Минске. При этом большинство салонов бесплатно предлагает фату, перчатки, бижутерию и прочие аксессуары. В «Юноне» также можно взять на прокат праздничные платья для девочек.

Если учесть, что свадьба — событие в человеческой жизни довольно редкое, а минимальные цены начинаются от \$15 — 25, пристойно выглядеть в торжественный день может себе позволить каждая невеста. Кстати, любимая шутка всех свадебных салонов — «постоянным клиентам предоставляется скидка»...

Подвляющее большинство свадебных салонов расположено в квартирах. Арендовать иное помещение сегодня не по карману почти никому. Салон «Юнона», который имеет филиалы в других городах Беларуси, в ближайшее время собирается закрывать московское отделение из-за невозможности оплатить аренду помещения в местном Дворце культуры. Понятно, что минские цены за квадратный метр способствуют развитию бизнеса в еще меньшей степени. Между тем та же «Юнона» хотела бы расширить комплекс услуг для молодоженов, включив туда свадебные прически, прокат транспорта и многое другое. Однако сегодня об этом говорить не приходится.

Еще одна предлагаемая сегодня услуга — прокат вечерних и праздничных платьев. В идеале это позволяет не тратиться на дорогостоящие наряды и аксессуары, постоянно выглядеть достойно. Кстати, на Западе весьма развит прокат драгоценностей, которым охотно пользуются кинозвезды, богатые люди и простые смертные. У нас желающих рискнуть пока не нашлось, что же касается одежды, очень постаравшись, платье на вечер найти можно, хотя выбор не так уж и велик. Бесплатно можно взять бижутерию, сумочки и прочие аксессуары, за отдельную плату вам предоставят натуральный мех. А вот попытки взять в Минске напрокат маленькое черное платье, которое считается протокольной одеждой для коктейлей, закончилась ничем. Его не нашлось ни в одном из рекламируемых салонов, в некоторых даже долго не могли понять, о чем идет речь.

Кстати, спрос в этой сфере проката весьма подвержен сезонным колебаниям. Вечерние платья «размечтают» по праздникам и перед выпускными балами, свадьбы предпочитают справлять летом и в начале осени, а в ближай-

шее время предвидится длительный застой в работе: грядет великий пост, а наш неверующий, но суеверный народ в это время на всякий случай предпочитает не рисковать.

ЭХ, ПРОКАЧУ!»
С БЕЛОРУССКИМ
АКЦЕНТОМ

Прокат автомобилей — дело не новое. Однако если в былые времена эта услуга была монопольным правом государства, то сегодня в Беларуси ее оказывают лишь частные фирмы. В Минске сейчас находятся представительства двух известнейших в мире проката автомобилей фирм — «Европса» и «АВИС». Обе фирмы работают на белорусском рынке уже три года.

Машина может предоставляться как с водителем (кстати, говорящим на английском языке), так и без него, хотя клиенты предпочитают, как это принято во всем мире, обходиться собственными силами. Тем не менее, учитывая местную специфику, некоторые не решаются в нашей стране садиться за руль самостоятельно.

В «Европса» предпочтение отдано машинам французских фирм «Рено» и «Пежо», «АВИС» предлагает европейские и японские иномарки последних моделей. Все машины новые, от одного до полутора лет эксплуатации.

Основные клиенты фирм — иностранные бизнесмены, представители дипломатических служб, международных организаций и фондов. Машины заказывают для обслуживания иностранных делегаций, в случае необходимости представители фирм могут встретить в аэропорту гостей и привезти их в город. В аэропорту «Минск-2» фирмы имеют свои бюро, чтобы прибывший в Беларусь клиент мог взять машину прямо там. Пользуются автомобилями и наши граждане, правда, значительно реже ввиду достаточно высоких цен.

Спрос на прокат автомобилей во всем мире традиционно вырастает в пору летних отпусков, но поскольку туристической Меккой нашей республики стать, по видимому, не грозит, пик спроса на услуги фирм проката приходится на весну и осень.

Своего парка автомобилей обе фирмы в республике не имеют. «Европса» работает в сотрудничестве с Польшей и Латвией, «АВИС» — с Эстонией. Это позволяет избежать дорогостоящих простоев и достаточно мобильно реагировать на требования рынка в этих странах, «переправляя» машины туда, где они в это время нужны.

Базовая цена на прокат автомобилей достаточно высока, и в обеих фирмах составляет около \$100 в сутки. Правда, существует целая система скидок, которая позволяет ее значительно снизить. Иностранцы расплачиваются, как правило, кредитными кар-

точками, отечественные организации — рублями по межбанковскому курсу.

Есть попытки наладить в Минске службу проката без помощи известных западных фирм. Фирма «Маркус» предлагает своим клиентам автомобили наиболее популярной у отечественных бизнесменов модели — представительские «Мерседесы». Правда, эти машины выдаются только с шофером, что же касается стоимости проката, то в случае аренды автомобиля на свадьбу он обойдется вам в \$18 в час, в остальных случаях — \$8. За городом плата будет исчисляться из расчета 25 центов за километр. Иными словами, стоимость такой машины в сутки составляет \$192, что составляет совсем по-другому взглянуть на цены «АВИС» и «Европса».

Для любителей шикануть в Минске существует прокат лимузинов. К услугам желающих — девятиместные «Линкольн-стретч» и «Кадиллак-бродвей». В машинах имеются барная стойка, теле-, видео- аудиопаратура и сотовый телефон. Удовольствие почувствовать себя американским гангстером стоит \$20 за час, для свадебных церемоний аренда лимузина потянет на \$40. Для сравнения заметим, что стретч с водителем в компании «Московский лимузин» обойдется молодоженам в \$65 — 75 за час, в то время как в американском штате Флорида прокат «Линкольна» стоит \$75 — 125 в день. Впрочем, московские цены на остальные автомобили обгоняют минские так же стремительно и лихо, как новенький «BMW» родной «Запорожец». Так, аренда «Опеля-омега» с водителем там стоит \$32 в

час, а высококлассный «Вольво» без заранее обусловленного максимума пробега обойдется в \$312 в день. Таким образом, сдаваемые в аренду машины в Москве окупаются за год-полтора. Однако, несмотря на едва ли не самую высокую в мире стоимость, прокат автомобилей в российской столице процветает, и более 20 фирм, предлагающих эту услугу, до сих пор не могут удовлетворить спрос на нее.

Собственно, положение дел в фирмах по прокату автомобилей можно с полным правом считать барометром деловой активности в республике, ведь их клиенты — это иностранные бизнесмены, состоятельные деловые люди. По признанию сотрудников обеих фирм, в 1994 — 1995 годах клиентов было гораздо больше. Тогда Беларусь еще представляла интерес для зарубежных инвесторов, они охотно сюда приезжали, открывали представительства, основывали фирмы. Сейчас наблюдается резкий спад деловой активности и интереса к нашей стране. И сегодня, когда сотрудники прокатных агентств звонят своим постоянным клиентам, то нередко слышат в ответ, что фирма свою деятельность в Беларуси свернула.

Итак, попав в новые экономические условия, прокат ищет новые формы выживания. Если раньше успешное существование этой сферы обеспечивал традиционный советский дефицит, то сегодня приходится прикладывать немалые усилия, чтобы заинтересовать клиентов. Особенно сложно это сделать в Беларуси, где в силу отсутствия у населения средств для оплаты самых необходимых услуг предложение не столь разнообразно, да и спрос не очень велик.

Сквирел-Строй!
КОМАНДЫ ОТ
"СКВИРЕЛ-СТРОЯ"



Команда №3: "ОТСТАВИТЬ!"
дешевую облицовочную плитку низкого качества, дешевый цементный раствор для укладки.

Ответ: **"ТАК ТОЧНО!"**
единственно правильное решение запастись высококачественными плиткой и клеем.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
СКВИРЕЛ-СТРОЙ

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ:
Тел./факс: (017) 222-45-13, 276-92-37

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ:
"ОДРА", ул. Я. Коласа, 73 "ДЕКОР", пр. Пушкина, 50
"УЛЛСТО", пр. Ф. Скорины, 19 "ИГОС", ул. Кирова, 3

СКОЛЬКО СТОИТ «КОМАРОВКА»?

АНДРЕЙ МАХОВСКИЙ

Прежнее руководство «Комаровки» обвиняли, в частности, в неудовлетворительной организации работы рынка. Мол, дирекция думала лишь о собственном благополучии и мало заботилась о финансово-экономических показателях. В результате за многие годы предприятие оказалось окончательно разваленным.

Однако основные показатели рентабельности и доходов рынка свидетельствуют об обратном. «Комаровка», как и положено любому рынку, всегда была высокодоходным предприятием. По итогам прошлого года только взимание арендной платы принесло владельцам рынка больше BLR 8 млрд. Разовый сбор за право торговли дал BLR 19 млрд. Еще BLR 8 млрд. составила оплата услуг рынка. Общий доход одного только Комаровского рынка превысил BLR 46 млрд. BLR 14 млрд. составили поступления от его филиалов. По итогам прошлого года предприятие получило прибыль в размере BLR 17,5 млрд.

Понятно, что столь специфическое предприятие, как рынок, требует средств для организации его работы. За прошлый год расходы «Комаровки» и всех ее филиалов составили чуть более BLR 35 млрд. Почти треть этих средств (BLR 12 млрд.) была направлена на оплату труда работников рынка.

Как уже отмечалось, рынок давал работу более чем 10 тыс. предпринимателей. При этом в организации деятельности тако-

го масштабного предприятия было задействовано минимальное количество кадров. В штате Комаровского рынка состоит 360 работников. Фонд оплаты труда прошлого года -- BLR 8,8 млрд. Средняя заработная плата на рынке превышала BLR 2 млн. Средняя зарплата административно-управленческого персонала -- BLR 4,3 млн.

Забывая о сотрудниках, владельцы рынка не забывали делиться своими доходами и с государством. За прошлый год «Комаровка» заплатила НДС в размере BLR 6 млрд. Только в декабре отчисления составили BLR 739 млн.

Несмотря на аккуратную уплату налогов и высокие заработки работников, рынок всегда оставался в высшей степени рентабельной структурой. Даже на лучших промышленных предприятиях уровень рентабельности не превышает 10%, а на «Комаровке» в 1996 году этот показатель составил 58,9%. 18% достигала рентабельность автотранспорта. Показатель рентабельности по итогам декабря вообще оказался фантастическим для белорусских условий -- свыше 88%.

Впрочем, этими впечатляющими цифрами, судя по всему, потенциал экономического роста рынка не исчерпывается. В сравнении с 1995 годом доходы предприятия в прошлом году увеличились почти в два с половиной раза. Расходы при этом возросли лишь в два раза. На 30-40% выросла рентабельность.

Сегодня, 10 февраля, изгнанные с Комаровского рынка предприниматели совместно с Белорусским народным фронтом намерены провести акцию протеста против незаконных действий властей. Напомним, что в результате национализации «Комаровки» более десяти тысяч человек оказались выброшенными на улицу. Официально решение администрации рынка объясняется соображениями экономической и социальной целесообразности. Однако эта аргументация порождает массу новых вопросов.

О результатах работы нового руководства говорить пока не приходится. Однако с изгнанием с рынка предпринимателей число торгующих на нем уменьшилось в несколько раз. Попытки организовать торговлю с участием непосредственных сельхозпроизводителей успехом пока не увенчались. За несколько дней до 1 февраля из 3 тыс. торговых мест колхозы и совхозы постоянно арендовали не более 10. Еще 60 мест было занято фермерами и индивидуальными производителями. За прошедшее с тех пор время положение улучшилось ненамного.

Впрочем, директор Комаровского рынка не унывает. Если не удастся привлечь к торговле производителей, он намерен организовать изобилие товаров собственными силами. Место частных предпринимателей займут продавцы, нанятые администрацией рынка.

Нельзя сказать, что подобный метод организации торговли абсолютно нов. И прежде часть торговых мест была занята штатными работниками рынка. За прошлый год товарооборот такой торговли составил BLR 30

млрд. Правда, особенно прибыльной она никогда не была. В общей структуре доходов рынка доход от розничной торговли составлял чуть больше 8%. Общая же прибыль не превысила BLR 1 млрд. На фоне 60% рентабельности, достигнутой благодаря сдаче торговых мест в аренду предпринимателям, рентабельность торговли, организованной руководством рынка, была просто смехотворной -- всего 3%.

Тем не менее директор рынка уверенно заявляет, что все это не более чем временные трудности, вызванные недостатками в работе прежних руководителей. По его твердому убеждению, для нормализации положения потребуется не более 9 месяцев. И уж тогда рынок будет завален самой разнообразной продукцией по «смешным» ценам. Правда, в заявления эти не очень-то верится. Ни технических, ни финансовых возможностей для организации собственной торговли у рынка нет.

Впрочем, в ближайшие несколько месяцев за ситуацией на рынке, действительно, можно не беспокоиться. Запас про-

довольственных товаров был создан еще предыдущими руководителями предприятия. За 1996 год рынком заготовлено около 1 тыс. тонн продуктов. Из них 216 тонн мяса и более 300 тонн овощей. На некоторое время этих запасов хватит. А потом продовольственный рынок, не умеющий и не желающий организовать нормальные отношения с поставщиками и производителями, ждет, как это ни парадоксально, настоящий продовольственный голод. Возникнут новые проблемы и опять потребуются некий нестандартный выход из кризисной ситуации.

В новом уставе предприятия предусмотрительно оговорена возможность его приватизации в будущем. В принципе и в Беларуси, и в России нечто подобное случалось уже не раз. На прибыльном и доходном предприятии ни с того ни с сего

вдруг начинались какие-то непонятные реформы, после которых его работа становилась неэффективной. В конце концов на самом высоком уровне принималось решение о том, что спасти ситуацию может лишь изменение формы собственности. Предприятие выставляли на продажу, и, поскольку к тому времени оно было уже убыточным, цена оказывалась не слишком высокой.

В Беларуси субъектов хозяйствования, представляющих хоть какой-то интерес с точки зрения возможности их приватизации, по сути, уже не осталось. Заводы в кризисе, банки ограблены, нефтепереработка давно разделена. Бесхозными в этом смысле остаются только рынки. Что странно, учитывая, что их рентабельность и прибыльность несопоставима с эффективностью самого благополучного белорусского производства.

БЕЛВНЕШЭКОНОМБАНК
МИНСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ 1

Минское отделение 1 АКБ «Белвнешэкономбанк» приглашает на работу специалистов с высшим экономическим, юридическим образованием, имеющих опыт работы в банках, владеющих персональным компьютером:

- начальника отдела неторговых операций;
- заместителя начальника отдела кредитования;
- заместителя начальника отдела валютно-операционного обслуживания клиентов;
- ведущего юриста-консультанта;
- секретаря-референта.

Наш адрес: г. Минск, ул. М. Богдановича, 153, телефон для справок 269 31 93.

Точная передача информации — это дело техники и твердого характера...

Если в полученном документе «дрожат» буквы, значит, сдали нервы у факса, доведенного до отчаяния отечественными телефонными линиями. Поэтому Вам нужна техника с твердым характером, способная всегда сохранять самообладание и передавать информацию безотказно и четко — слово в слово, буква в букву. Таким характером обладают факсимильные аппараты **SAMSUNG** — они обеспечивают самый современный уровень организации связи, полностью адаптированный к местным условиям.

Простые в обращении персональные факсы, офисные факсы и, наконец, супермодели нового поколения, работающие с обычной бумагой и обладающие уникальным набором сервисных функций — можете выбрать модель, отвечающую именно Вашим запросам. Дома или на работе **SAMSUNG** добавит в Вашу жизнь спокойствия и уверенности, которые рождает надежная, бесперебойная связь.



• Оптовая продажа - Минск:
ТАИР тел. (017) 210-23-34.
КВАДРОМАРКЕТ тел. (017) 268-73-45, факс 268-73-60.
АЙРОНТЕЛ тел. (017) 220-00-67, 222-67-35.
ТУССОН тел. (017) 235-64-83, 236-42-88.
Гомель:
НОРА тел. (0232) 57-56-85, факс 57-56-88.
• Приглашаем посетить фирменные магазины «САМСУНГ»:
Минск, пр. Машерова, 51, тел. (0172) 229-28-09.

Минск, пр. Скоринки, 123, корп. 3, тел. (017) 264-79-32.
Гомель, ул. Советская, 97, тел. (0232) 57-56-85, 57-56-88.
Витебск, ул. Кирова, 15/24, тел./факс (8-0212) 36-65-21.
Мозырь, ул. 17 Сентября, 2 (ж-р «Мир»), тел. (8-02351) 2-52-52.
Брест, ул. Московская, 82, тел. (0162) 26-70-57.
Гродно, ул. Горького, 49, тел. (0152) 39-92-79.

• Представительство «Самсунг Электроникс» в Санкт-Петербурге:
тел. (812) 312-56-01/10, факс (812) 219-62-74.

Супермодель — multifunctional факсимильный аппарат SF 4200 — в одном /д/а. принтер, факс, сканер, PC-факс, копировальный аппарат, телефон/

SAMSUNG
ELECTRONICS

СУДЫ

...А СПИСАТЬ УБЫТКИ РЕШИЛИ НА СТИХИЮ

Валентин Борисевич, пресс-секретарь ВХС

Недавно Высший хозяйственный суд рассмотрел исковое заявление французской фирмы «BRETS INTERNATIONAL OIL & COMMODITIES» к обществу с ограниченной ответственностью «ЛУКОЙЛ-НК», в котором, в частности, шла речь о катастрофе в Витебской области и о возмещении ущерба на сумму \$60980.

В представленных документах истец и ответчик трактовали причину аварии по-разному. Французская сторона утверждала: «Всего было отгружено бензина на сумму \$135789. Мы же получили только на \$77491. Оставшуюся сумму ООО «ЛУКОЙЛ-НК» не оплачивает, объясняя это якобы форс-мажорными обстоятельствами, которые заключаются в том, что имела место железнодорожная катастрофа при выгрузке бензина на станции Витьба, в результате чего было разлито 224,9 тонны бензина АИ-93».

Таким образом, ООО «ЛУКОЙЛ-НК» пыталось уйти от ответственности, ссылаясь на форс-мажорные обстоятельства, оговоренные ст.4 договора: «Ни одна из сторон не будет считаться ответственной за неисполнение обязательств,

если это будет следствием наводнения, пожара, землетрясения и других стихийных бедствий либо запретительных государственных экономических санкций, возникших после подписания настоящего договора».

Однако, как выяснилось, в октябре прошлого года в районе станции Витьба никаких катастроф не происходило. Причиной всему стала халатность грузополучателя. 4 октября в адрес ООО прибыло 10 цистерн с бензином. Шесть из них были сланы под выгрузку грузополучателю в технически исправном состоянии, что подтверждается документальными материалами. Во второй половине дня в товарную контору станции от представителя фирмы поступило уведомление об окончании выгрузки. Но остальные цистерны в ООО решили разгрузить без по-

мощи станции. В результате цистерны были опрокинуты, а содержимое -- 224 тонны высокооктанового бензина -- разлито, причем этот взрывоопасный поток устремился к расположенной рядом школе. Только благодаря слаженным действиям аварийной команды опасность, угрожающая людям, была ликвидирована.

Кстати, подобных случаев образования взрывоопасных очагов в Беларуси предостаточно. И всегда случившемуся находят «объективные причины».

Суд, выяснивший мельчайшие подробности инцидента, определил ущерб, нанесенный потерпевшей стороне и экологии. Судья ВХС Майна Клименкова вынесла решение: «Взыскать с ООО «ЛУКОЙЛ-НК» в пользу французской фирмы \$58298 основного долга, \$5713 штрафных санкций и госпошлину пропорционально удовлетворенным искомому требованию».

Однако сих пор окончательно не подсчитана и не взыскана сумма, эквивалентная ущербу, нанесенному окружающей среде.

КРИМИНАЛ

БАНКИ В РОЛИ ЖЕРТВ МОШЕННИКОВ

Сергей АНИСЬКО

В эти дни банковские службы безопасности, как и другие государственные учреждения и ведомства страны, подводят итоги работы за прошлый год. Как свидетельствует статистика, для Минского областного отделения «Белагропромбанка» 1996 год в этом отношении выдался весьма напряженным.

По мнению начальника СБ МБелАПБ Сергея Волкова, «было сделано все возможное, чтобы смягчить последствия сотрудничества банка с недобросовестной клиентурой и избежать финансовых потерь в результате преступных посягательств на филиалы банка». В частности, благодаря бдительности банковских служащих, оперативности работников СБ и МВД 17 мая удалось выявить мошенническую операцию по списанию через АКБ «Депозиткомплексбанк» со счета Крупского отделения Минского БелаАПБ BLR 7 млрд. путем несанкционированного внедрения в банковскую компьютерную сеть и использования автоматизированной системы расчетов. Прокуратурой по данному факту возбуждено уголовное дело по ст. 91 УК РБ. По обвинению в этом преступлении задержан частный предприниматель Савченко.

В июне 1996 года в результате разбойного нападения злоумышленников на обменный пункт банка в г.Смолевичи похищено свыше BLR 9 млн. и RUR 50 тыс. Несмотря на принятые органами милиции розыскные меры, преступники до сих пор не установлены. Возбужденное по ст.88 УК дело «зависло» и вполне может со временем перейти в разряд недоказуемых.

В августе сотрудники СБ передали информацию в Березовский ГОВД Брестской области, на основании которой было возбуждено уголовное дело по ст.92 УК РБ в отношении гражданина Гурбо. Предъявив в бухгалтерию ГПП «Березастройматериал» фиктивную копию платежного поручения на сумму более BLR 11 млн., мошенник

пытался перевести деньги на счета ООО «Белполисплас».

По-прежнему остра для сотрудников СБ проблема невозврата кредитов. Правоохранительными органами по таким фактам возбужден ряд уголовных дел на юридических и физических лиц. В частности, до сих пор ведется следствие в отношении группы фирм «Максим» (ПКФ «МаксимМ», ПКФ «Синкор», ООО «Максим-Авто» и «Герусия»), получивших в 1994 - 1995 гг. кредит на общую сумму DEM 3 млн. и \$2,5 млн; ООО «Промстройинвест», получившего в Борисовском отделении МБелАПБ кредит BLR 220 млн; ООО «Одеоник-сервис» -- кредит в размере \$220 тысяч.

В результате своевременного принятых службой безопасности мер по проверке надежности коммерческих структур, обращавшихся в подразделения банка за кредитами или устанавливавших сотрудничество с постоянными партнерами банка и его акционерами, предотвращен возможный ущерб на сумму свыше BLR 4,5 млрд. Совместными усилиями отдела безопасности и других заинтересованных подразделений банка возвращено от фирм, уклоняющихся от

погашения задолженностей, \$1,3 млн. и более BLR 300 млн.

Начальник СБ МБелАПБ г-н Волков убежден, что при существующем механизме обеспечения безопасности в банковской системе Беларуси «банки несли и будут нести финансовые потери». Это связано прежде всего с отсутствием нормативной базы, регламентирующей деятельность самих служб безопасности. Кроме того, кардинального изменения требует порядок взаимодействия СБ с КГБ и МВД. Необходимо создать в масштабах страны единый орган, координирующий работу названных структур. Пока же в результате указа президента о снижении заработной платы банковским служащим сотрудники СБ (преимущественно бывшие сотрудники спецслужб) вынуждены искать применение своим способностям в других сферах.

СЕЙФЫ
МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ
КАРТОТЕКИ
МАКСИ safe (БЕЛАРУСЬ)
АТК (ЯПОНИЯ)
РЕГМАНИА АНГЛИЯ

ДВЕРИ
МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ
ЗАМКИ

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕХАНИЧЕСКИЕ
АУДИО ФОНЫ
ОХРАННОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ
СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ

С А Л О Н Ы
АВТОМОБИЛЬНЫЕ - МИНСК, 1-й
ТРАКТОРНЫЙ, 2225653; 2225140
МАГАЗИН «АВТО»
ПО РУШИНУ, 50, (017) 2546820
УЛ. КРОПОТКИНА, 89 А, 61
(017) 2342280; 2347146
УЛ. КОЗЛОВА, 2, (017) 2310397

ПАРКЕТ дубовый
высокого качества, изготовленный на итальянском оборудовании
ПЛИНТУС, НАЛИЧНИК
Покупаем ДУБ

Тел. в Минске: (0172) 69-19-63,
факс: 32-20-20

Выполняем укладку паркета.
Тел. в Минске: (0172) 31-63-45

КРИМИНАЛ

ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНЫЕ АФЕРИСТЫ
ВЫХОДЯТ НА БЕЛОРУССКИЙ РЫНОК

Сергей АНИСЬКО

Согласно информации «Интерфакса» на днях правоохранительными органами Свердловской области с помощью Интерпола и английской полиции Скотланд-Ярда разоблачена группа мошенников, занимавшихся транснациональными аферами. Преступники, ссылаясь на мифический Фонд Рузвельта, предлагали «новым русским» за символическую плату (около \$3 тысяч) обучение за океаном якобы в рамках программы по подготовке руководителей коммерческих структур.

Переведя названную сумму на счета европейских и американских банков, незадачливые коммерсанты ждали вызова -- но тщетно. Таких излишне доверчивых предпринимателей на Урале оказалось более 150. Несмотря на значительное состояние, щупальцы Фонда Рузвельта дотянулись из сибирского региона и до Беларуси. Примечательно, что о деятельности трансконтинентальных мошенников у нас не были осведомлены даже правоохранительные структуры.

В 1996 году в адрес руководства одного из областных филиалов «Беллесбумпрома» пришел факс из Голландии. Фирма IN-VEKO CORPORATION предлагала принять участие в бесплатных стажировках специалистов в Лос-Анджелесской международной школе финансов и менеджмента по программе FMT-2000 («Финансы, менеджмент, технологии - 2000»). В документе указывалось, что обучение «проводится в рамках помощи странам Восточной Европы». Спонсором выступал все тот же Фонд Рузвельта. Тут же разъяснялось, что желающим повысить свой профессиональный уровень необходимо перечислить на частный (!) банковский счет в Амстердаме сумму в валюте -- в качестве оплаты за проживание и обратный авиабилет.

Однако в «Беллесбумпроме» проявили бдительность и, решив предварительно выяснить надежность фонда, обратились в ООО «Банковский информационный центр», специализирующийся в этой сфере. Руководитель общества Виктор Григорьев в свою очередь обратился за разъяснениями к своим коллегам из межбанковской службы безопасности «Скиф» в Киеве. Вскоре выяснилось, что Фонд Рузвельта «засветился» в Украине уже давно. Иностранцами мошенникам удалось получить от нескольких местных туристических фирм свыше \$800 тысяч, которые с уверенностью можно записать в графу «безвозвратные потери».

Однако некоторые белорусские субъекты хозяйствования все же оказались падкими на обещания. Пожалев символическую сумму, требуемую ООО «БИЦ» за проверку надежности фонда, они понесли гораздо более значительные убытки. Среди них -- Белорусский народный банк (\$4 тыс.), минские фирмы «Ниплекс» (\$4 тыс.), «Экспресс-контакт» (около \$5 тыс.), гродненское частное предприятие «Теста» (\$6 тыс.). Едва не оказавшись обманутыми представители ПКФ «КС», у которых, однако, хватило сообразительности позвонить по указанному номеру факса и удостовериться в отсутствии названного абонента.

ПРОИСШЕСТВИЯ

«ПЕТРОВИЧ» АРЕСТОВАН

По сообщению пресс-службы управления КГБ по Витебской области, его сотрудниками с управлением налоговых расследований областной Государственной налоговой инспекции на складах учебного авиационного центра в поселке Куковичино (12 км от Витебска) обнаружено на днях около 52 тысяч бутылок водки «Петрович» емкостью 0,7 литра.

Как следует из официального сообщения, водка изготовлена на заводе-филиале московского акционерного общества «Майр», расположенном в городском поселке Шумилино Витебской области, а затем не-

законно, без разрешения налоговой инспекции, была вывезена оттуда. В декабре 1996 года на это предприятие был наложен штраф в размере 14 млрд. руб., в связи с чем отпуск и реализация продукции должны

были осуществляться только с разрешения ГНИ. Кроме водки, на территории авиационного центра обнаружена большая партия спирта иностранного производства -- 101 бочка емкостью 200 литров и 10-тонная цистерна.

Руководители авиационного центра заявили, что владельцы указанных материальных ценностей им не известны; документов на спирт никто не представил. На имущество фирмы «Майр» наложен арест, по делу ведется следствие, устанавливаются владельцы продукции.

АВТОРИТЕТ НЕ ПОМОГ

Два крупных уголовных авторитета задержаны сотрудниками управления по борьбе с организованной преступностью Могилевской области.

Один из задержанных входит в «верхушку» криминальной структуры Могилева -- так называемой «сербаевской группировки», контролирующей автомобильный рынок области.

Пока не ясно, однако, какими конкретно уликами располагает следствие; практика показывает, что добыть доказательства против лидеров мафиозных структур -- дело нелегкое. Во всяком случае, многочисленные могилевские предприниматели, ставшие жертвами «сербаевской группировки», добро-

вольно давать следствию показания не спешат.

Отдел криминальной хроники.

ANCOR PROFESSIONAL SEARCH CONSULTANTS

ВАМ НУЖНЫ КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ КАДРЫ?

Опыт работы сети ANCOR во многих крупных городах СНГ позволяет добиваться быстрого и надежного решения кадровых проблем.

Поиск и подбор специалистов высшего и среднего управленческого звена в сферах:

услуг, торговли, финансов, коммуникаций, промышленности.

АНКОР-М
Тел./факс: (017) 228 16 75
Беларусь 220001, г.Минск, ул.Московская, 18

10 февраля 1997 года № 9 (352)

БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

УВАЖАЕМЫЕ РЕКЛАМОДАТЕЛИ

Отдел рекламы ЗАО "Белорусская Деловая Газета" совместно с крупнейшей в Беларуси пейджинг-компанией "Мобилком" предлагает новый способ размещения рекламы в газетах "Имя" и "Белорусская Деловая Газета".

Теперь, если Вы хотите разместить в наших изданиях небольшое рекламное объявление (16-36 кв.см), Вам не нужно долго дозваниваться по телефону нашего отдела рекламы, так как он бывает часто занят по причине постоянно увеличивающегося количества желающих разместить в наших газетах рекламу.

Вы набираете номер телефона оператора пейджинг-компания "Мобилком" (017) 278-11-01 и передаете на пейджер N 4000 содержание Вашего рекламного объявления с уточнением объема (в кв.см), страницы размещения (1-й, внутренняя, последняя), номера гарантийного письма, которое Вы должны отправить по одному из ниже указанных факсов. Например: "Фирма _____ продает здание в центре города. Тел. _____ (30 кв.см, 1-я полоса, г/п N _____ от _____).

После получения гарантийного письма мы вышлем по указанному Вами факсу счет-фактуру и оригинал-макет объявления для утверждения. Вы оплачиваете счет-фактуру, и Ваше объявление выйдет в ближайшем номере одной из выбранных Вами газет.

При размещении рекламы по пейджеру предоставляется скидка в размере 5-ти%, а при размещении одновременно в двух газетах - 10%.

Тел./факс отдела рекламы: (017) 223-85-88

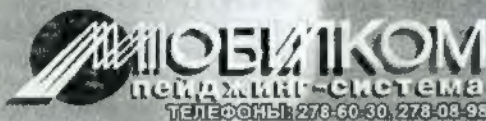
Пейджер отдела рекламы: (017) 278-11-01
абонент N 4000(круглосуточно)

Факсы для гарантийных писем: (017) 223-85-88

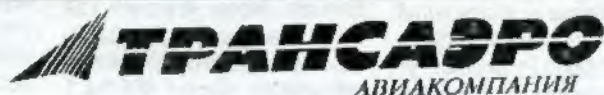
229-22-10

223-61-05

226-87-99



ТЕЛЕФОНЫ: 278-60-30, 278-08-98



С "ТРАНСАЭРО" - через океан
в 12 городов США!

Невысокие тарифы и
высокий класс обслуживания

Стоимость билета от Минска
(туда-обратно)
в долларах США

Лос-Анджелес	805	Сан-Франциско	891
Лас-Вегас	913	Портленд	895
Феникс	895	Сан-Диего	977
Хьюстон	1125	Сакраменто	875
Даллас	1161	Гонолулу	1163
Денвер	925	Сиэтл	1050

Агентство по продаже и бронированию в Минске:
пр.Машерова,11, тел. 2-269-102

Уважаемые читатели!

Вы решили подписаться на газеты сами или
сделать подарок своим близким.

Предлагаем Вам оформить подписку на
1-е полугодие 1997 года.

Вариант 1. В помещении редакции (г.Минск,
пл.Свободы, 17, к.601а) принимается подписка
с оплатой наличными деньгами.

Вариант 2. Для желающих подписаться по
безналичному расчету сообщаем наши
реквизиты:

- получатель платежа - ЗАО "БДГ";
- р/с 3012000001057 в филиале №2 банка
"Олимп", г.Минска, код 180.

Пожалуйста, не забудьте указать в копии платежного
поручения, которую Вы отправите нам по факсу
(т./факс: 226 87 99), точный адрес для доставки
(почтовый индекс, город, улица, номер дома,
номер офиса).

Вариант 3. Если Вам необходима счет-фактура, звоните
по тел. 226 87 99, мы по Вашему заказу
выписываем счет-фактуру и высылаем по
указанному Вами факсу. В платежном
поручении не забудьте указать точный адрес
доставки, наименование изделий, кол-во
экземпляров, период подписки.

Стоимость подписки на один месяц:

"Белорусская деловая газета" 37000 руб.
"Имя" 15000 руб.



Если у Вас есть компьютер, модем и
электронный адрес, то газеты ИМЯ и
«БДГ» Вы можете читать на сутки
раньше других, получая ее электронный
вариант

Стоимость электронной подписки:
в пределах республики - \$3 в месяц, за рубежом СНГ - \$15 в месяц.

Справки по тел. (017) 226-96-79

ГОСПОДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ!
ВАМ НУЖНЫ ДЕНЬГИ?
МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ ИХ НАЙТИ.

Приглашаем принять участие в тренинг-курсе по бизнес-планированию,
разработанному специалистами Международной Финансовой Корпорации в
рамках проекта "Поддержка частного предпринимательства в Беларуси".

Курс проводится преподавателями Брестского бизнес-центра с
применением методики Международной Финансовой Корпорации.

В рамках курса Вы получите знания в области маркетинга, финансов,
бухгалтерского учета в объеме, необходимом для составления бизнес-плана.

Бизнес-план является необходимым инструментом для

достижения следующих целей:

- улучшение эффективности деятельности предприятий,
- получение кредита,
- привлечение инвестиций.

По окончании пятидневного курса Вы будете иметь:

- схему Вашего бизнес-плана,
- оценку Вашего сектора рынка,
- финансовый анализ деятельности Вашего предприятия,
- оценку оптимальной формы финансирования

Предпринимателям, прослушавшим курс, будет оказана
практическая помощь в составлении бизнес-плана.

В 1996 году участники курсов по бизнес-планированию получили
финансирование на сумму более 3,5 млн. долларов США.

Начало тренинг-курса планируется с 24 по 28 февраля (в зависимости
от набора группы) по адресу: г.Минск, пл.Свободы, 17.

Стоимость участия в курсе - 3499000 рублей.

На все Ваши вопросы мы с удовольствием ответим по тел. (017) 223-57-03.

БИРЖИ И БАНКИ

БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА № 9 (352) 10.2.97

Главный редактор **Петр МАРЦЕВ**
Первый заместитель гл. редактора **Светлана КАЛИНКИНА**
Заместитель гл. редактора **Павел ШЕРЕМЕТ**
Заместитель гл. редактора **Валентин ЖДАНКО**

© БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА февраль 1996 г.

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и печати Республики
Беларусь, регистрационное свидетельство №554, от 04.12.92г., 31.05.95г.,
№561, от 02.07.96г.

Редакция может публиковать материалы, отражающие только мнение их
авторов, в порядке обсуждения. Переписка - только со ссылкой на
"Белорусскую деловую газету". Редакция не несет ответственности за
содержание рекламных объявлений.

Учредитель:

Издатель:

Полиграфическое обеспечение и распространение: **Леонид ЦЫБУЛЬСКИЙ**
Начальник рекламной службы: **Михаил ОРЛЕЦКИЙ**

Компьютерный выпуск

АДРЕС РЕДАКЦИИ: 220030, Минск, пл.Свободы, 17-518

ТЕЛЕФОНЫ: (017) 223-71-18, 226-78-77

ФАКС: (017) 223-61-05

КОРПУНКТ В РИГЕ:

КОРПУНКТ В ВАРШАВЕ: тел.(1048)90-222-343 (Людмила ГУЛЯКЕВИЧ)

ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"

ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"

E-mail: edit@workpr.minsk.by;
edit@bdg.belpak.minsk.by

Размещение рекламы: тел./факс: (017) 223-85-88

Отдел подписки: тел./факс (017) 229-22-10

Отдел распространения: тел./факс (017) 226-87-99

Отпечатано с диапозитивов
в ЗАО "Летуос ритас" 2001, Вильнюс,
проект Гедимина, 12а

Тираж 20 000

Цена договорная

Заказ

Подписано в печать 8.2.97 в 19.00

Подписной индекс 63879

Выходит 2 раза в неделю